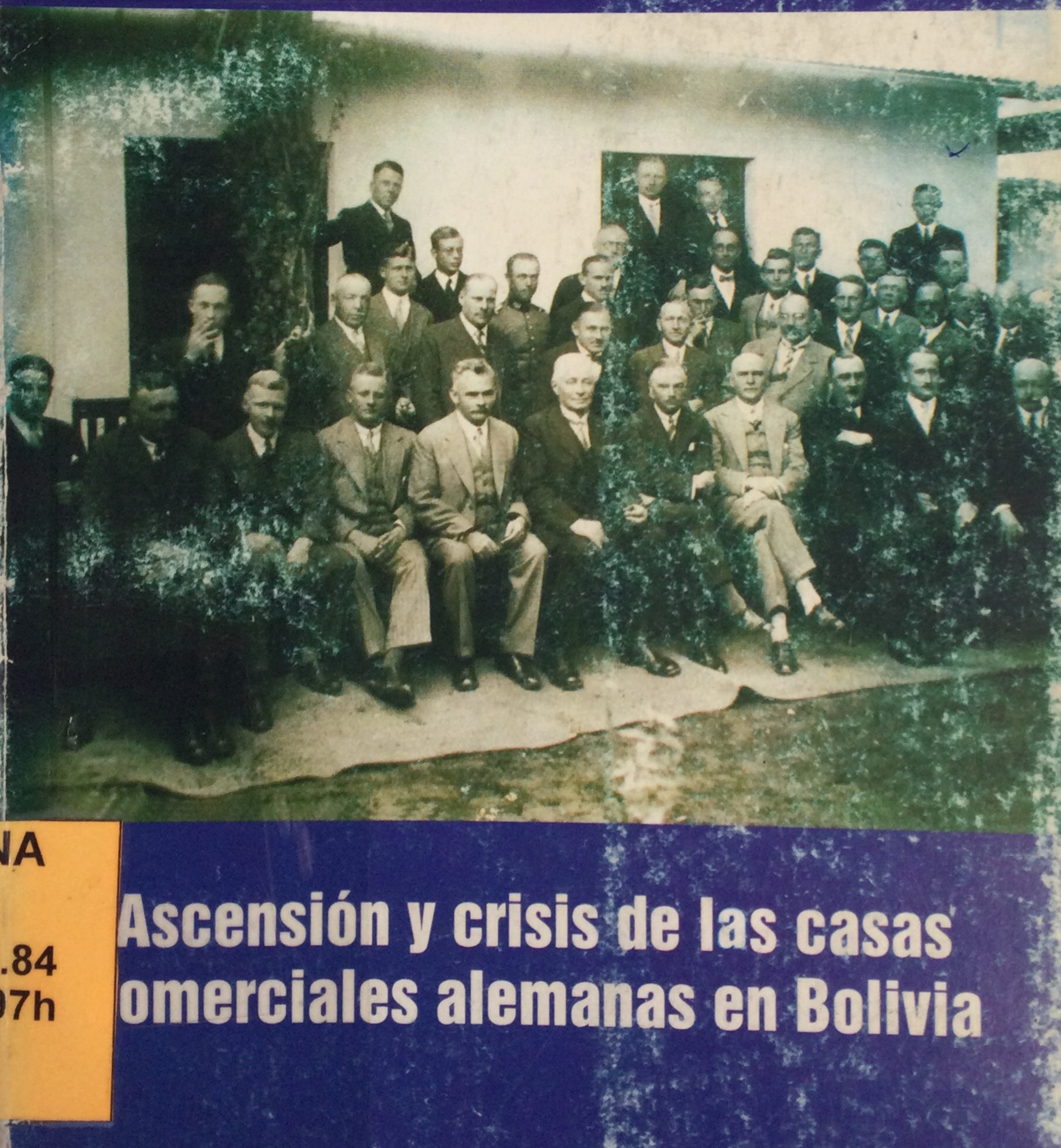
1947

Antonio Mitre

LOS HILOS DE LA MEMORIA



NA
.84
07h

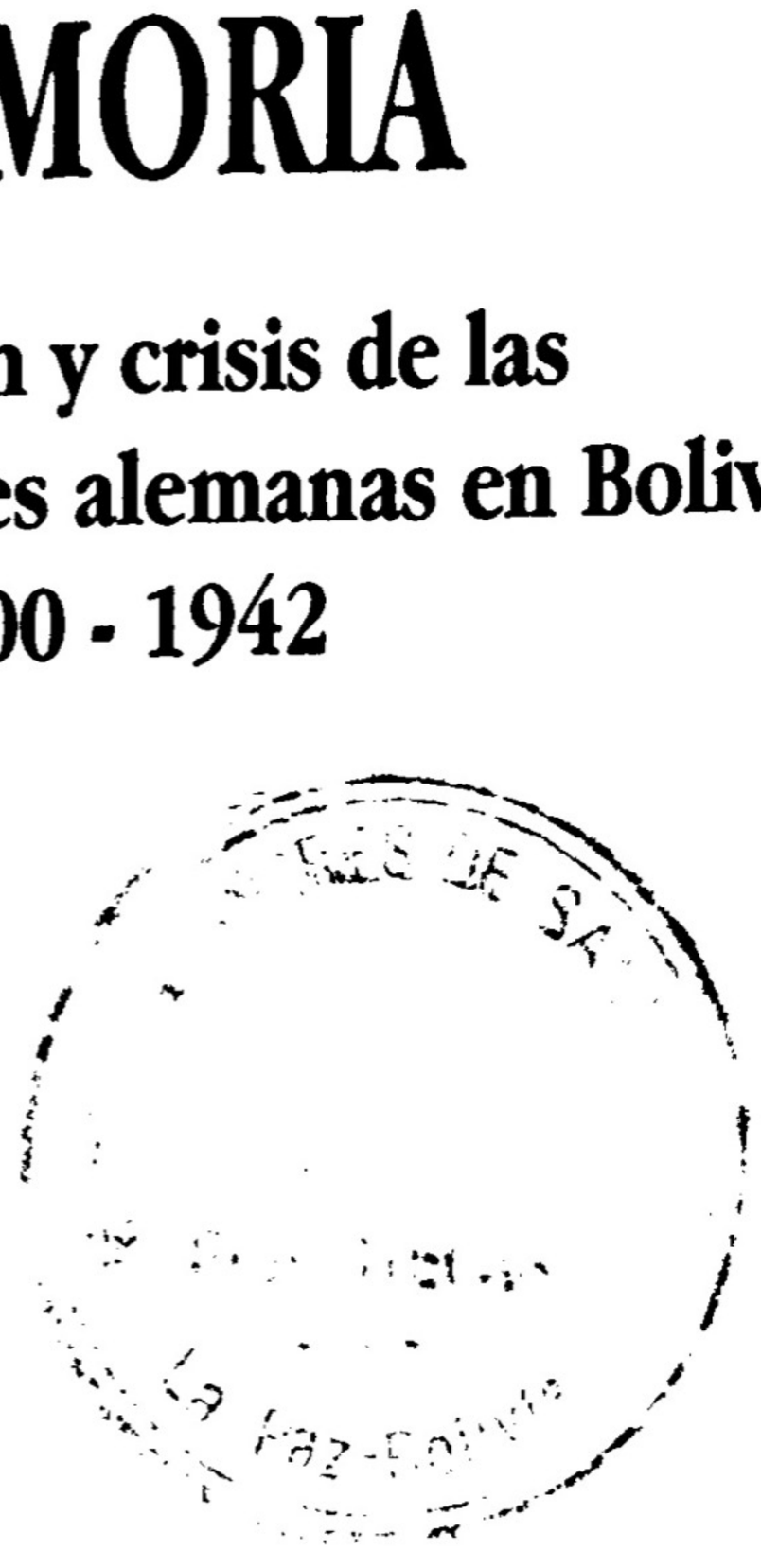
Ascensión y crisis de las casas comerciales alemanas en Bolivia

Centro de estudios sociales

Antonio Mitre

LOS HILOS DE LA MEMORIA

Ascensión y crisis de las casas comerciales alemanas en Bolivia 1900 - 1942



La Paz , 1996

GRUPO EDITORIAL Anthropos

03236

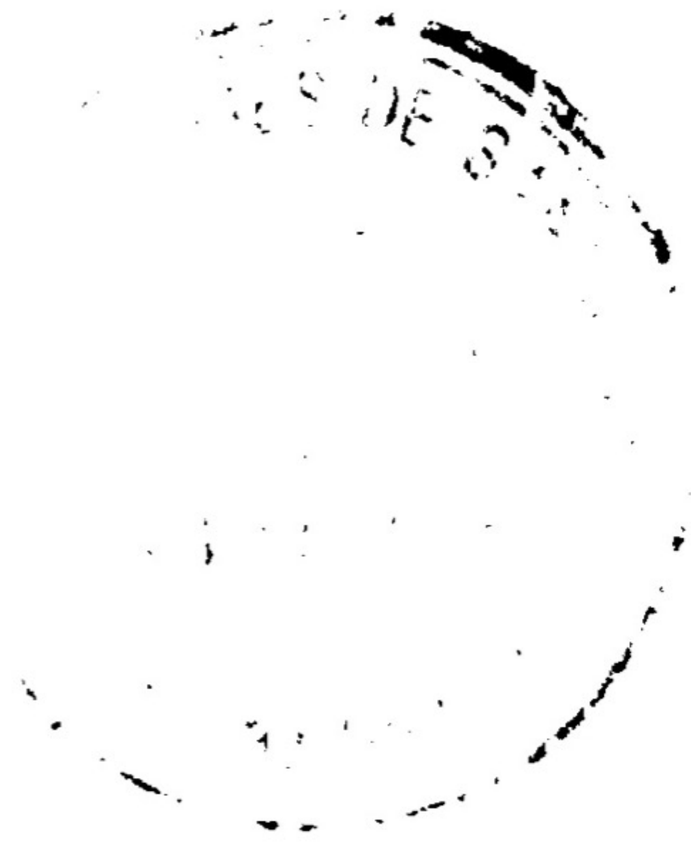
Registro de Propiedad intelectual
Nº. 4-1-1117-96
Impreso por "A&R"

ARTE Y REPRODUCCION GRAFICA

GRUPO EDITORIAL Anthropos

Teléfono 318222 casilla 6535
La Paz, Bolivia

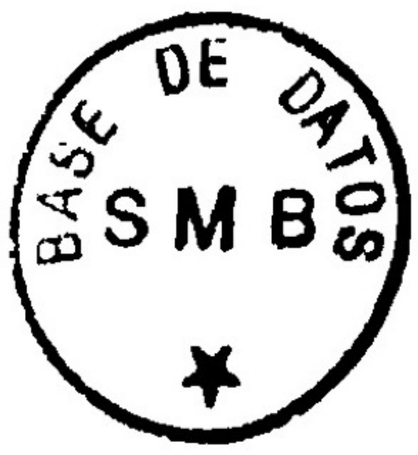
Carátula:
Empresarios alemanes en La Paz, 1929



A Herbert S. Klein, mentor y amigo

03236

BIBLIOTECA MUNICIPAL
75



Agradecimientos

A Eduardo Mitre, por la revisión cuidadosa del manuscrito y por el apoyo fraternal, a Gustavo Rodriguez Ostria, por facilitarme fuentes e informaciones importantes,a Miguel Dueri, porque resolvió volando dificultades terrenas que la tarea de escribir siempre conlleva,a Tania, que me hizo ver los problemas del texto y me ayudó a subsanarlos, a Mariano Baptista Gumucio, que se empeñó personalmente para que el trabajo fuese publicado,y a la Embajada de Alemania en La Paz, que hizo realidad esa aspiración.

- I -

Introducción

Desde su alentado estreno en 1825 y aproximadamente hasta 1850, el comercio ultramarino de Bolivia estuvo dominado por el Reino Unido, que suministró cerca del 70% de las importaciones y captó la mayor parte de las remesas del país andino. Aún así, dicho tráfico envolvía un volumen de negocios bastante reducido y con pocas perspectivas de crecimiento. La razón mayor estaba en el colapso de la minería que limitaba la capacidad de compra del país. Cabe recordar, al respecto, que la crisis del mercado londrino de capitales, desatada justamente el primer año de la República, suspendió el ya menguado flujo de inversiones británicas acentuando las penurias del sector exportador de los países que, como Bolivia, necesitaban una inyección de recursos para ponerlo nuevamente en pie.[1] Agregase a esto el ímpetu renovado del proteccionismo, la fuerza inercial de monopolios y circüitos mercantiles de raigambre colonial, así como los problemas de comunicación y transporte y se tendrá una idea del lastre que acabaría por frenar el paso de los muchos proyectos que ambicionaban sacar al país de su clausura. Así, pasada la euforia que se siguió a la apertura de los puertos, el comercio ultramarino se estancó en niveles modestos y el letargo, perturbado por sobresaltos pasajeros, se mantuvo hasta mediados del siglo, cuando la economía de la nación comenzó a mudar de rumbo, prendida, una vez más, al destino de la minería.[2]

El crecimiento gradual de la producción argentífera y la

---

[1] Ciro Flamarion Cardoso y Héctor Pérez Brignoli. *História Econômica da América Latina*. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1983, p. 138.

[2] La reconstitución del proceso de transición y el análisis de sus causas pueden encontrarse en Antonio Mitre, *Los patriarcas de la plata*. Lima: IEP, 1981.

puesta en marcha de las reformas de cariz liberal abrieron nuevas perspectivas de intercambio con las potencias extranjeras. En 1854, el nivel de las importaciones bolivianas ya era considerablemente mayor al de las primeras décadas de la República y su distribución por países de origen, más diversificada. La participación inglesa en ese mercado había bajado a 56% en tanto que Francia se alzaba con el 20%, seguida muy de cerca por Estados Unidos con 18% y, a distancia, por Alemania cuya presencia, entonces, se anunciaba tímidamente.[3]

El valor de los intercambios aumenta a medida que el auge de la plata y de la quina acentúa los vínculos de la economía boliviana con el mercado mundial y registra valores extraordinarios una vez que, en la primera década del nuevo siglo, la producción de estaño y de caucho se disparan. Durante el período 1880-1914, el Reino Unido permanece a la cabeza como comprador de las exportaciones bolivianas y principal proveedor de sus mercados, aunque en esa última función debe volver la vista con frecuencia para espiar el desempeño de los que vienen atrás. A paso largo, aunque algo irregular, se proyectan las manufacturas americanas las cuales, prometedoras en los años cincuenta, parecían haberse esfumado rápidamente, de modo que en 1890 del llamado *yankee enterprise* no se divisaba ni sus rastros.[4] Pero, al comenzar el siglo, vuelven a la carga a una velocidad tal que poco antes de la guerra ese país, pese a que compra muy poco de Bolivia, ya se ha convertido en un surtidor importante de sus mercados. Igual o mejor desempeño acusa Alemania cuyas exportaciones comienzan a crecer aceleradamente, sobre todo a partir de 1900, cuando ya superan a las de Francia, poco después sobrepujan en algunos tramos a las de Gran Bretaña y llegan a 1914 disputando el primer lugar, (apéndice 1). A esta altura, Alemania no sólo era el segundo consumidor de la producción boliviana de materias primas sino que sus

---

[3] La participación alemana era poco más del 2 por ciento. John Dana, Report on Commerce. Sucre, October 3, 1854.

[4] Despatches from United States Consuls in La Paz, Bolivia [1869-1901] National Archives and Records Service. General Service Administration. Washington. Charles Adams, Consul General of the United States at La Paz, carta de 3 de agosto de 1880 y su *Report on Commerce*, de 3 de enero de 1881.

compras superaban con mucho el valor de sus exportaciones al país andino. Además, en el interior de éste, casas comerciales en manos de alemanes dominaban el comercio de importación/exportación y tenían una presencia significativa en el expendio al menudeo de manufacturas extranjeras[5]. Pero contra el fondo de esa lucha entre gigantes se destaca un hecho que empaña y relativiza el éxito, aun del más afortunado. Si bien en términos absolutos crece el valor de las ventas realizadas por Gran Bretaña y Alemania, la participación de esos países en el total de las importaciones bolivianas disminuye gradualmente, al paso que un enjambre, cada vez más nutrido, de proveedores avanza en el mercado boliviano, (cuadro 1).

cuadro 1
Porcentaje de participación del Imperio Alemán en el comercio exterior de Bolivia 1895-1913

Año	En el total de las exportaciones	En el total de las importaciones	En el valor
1895	4,1	35,9	9,1
1904	18,0	15,7	17,2
1905	24,4	15,7	21,5
1908	22,2	10,4	16,7
1910	24,0	7,7	16,9
1913	26,6	13,5	21,8

Fuente: León Bieber, *Las Relaciones Económicas de Bolivia con Alemania, 1880-1920.* Berlín: Coloquium Verlag, 1984, p. 87.

¿Cómo se llegó a ese estado de cosas? ¿A qué atribuir la reducción del espacio que ocupan las mayores potencias europeas en el comercio boliviano de importación? Y, entre éstas, ¿por qué Alemania, pese a todo, crece a un ritmo superior al de su competidor más próximo? ¿El hecho de que importantes firmas comerciales

---

[5] Así como el término "arabes" alude una comunidad de lengua y cultura que incluye a varios países, del mismo modo, la palabra "alemanes", a lo largo de este trabajo, designa tanto a los ciudadanos de Alemania como a los que participan del mismo tronco cultural y linguístico.

en Bolivia estuviesen en manos de inmigrantes alemanes tuvo algo que ver en esa historia? Y los ciudadanos de ese origen, ¿cuándo y por qué llegaron al país? y, sobre todo, ¿por qué convergieron en el comercio? Finalmente, ¿qué les sucedió a las firmas germánicas durante las guerras y en el periodo que media entre ellas? Esas son las cuestiones a las que trataremos de responder a lo largo de este trabajo.

- II -

La disputa en los mercados centrales

La tarea que nos proponemos es compleja por cuanto envuelve el rastreo de fenómenos de raigambre internacional, regional y nacional. En relación a los primeros, el manido recurso al "contexto" no nos sirve para aquilatar su justo peso. Hagamos, pues, un esfuerzo para integrar ordenadamente ese nivel de realidad a la lógica de la explicación. Con tal propósito, comenzamos destacando la importancia de los propios mercados centrales en la lucha comercial que libran las potencias al finalizar el siglo. Para tener una idea de su fuerza baste recordar que un tercio del intercambio mundial del período 1880-1913 se procesó entre los países más desarrollados de Occidente y que la estrategia de los mismos contempló, como objetivo preciso, la inserción, defensa y expansión de sus intereses en dichos espacios.[6] Lo primero que nos sugiere semejante hecho es que la explotación de los nichos mercantiles de la periferia deberá llevarse a cabo dentro de los límites establecidos por el dinamismo central -nada muy diferente de lo que sucede hoy. Por tanto, la actuación de las potencias en economías de pequeña escala, como la boliviana, tendrá que ser compatible con los desarrollos que se observan en los mercados metropolitanos. Veamos, entonces, lo que sucede en la industria textil -caballo de batalla de la fase imperialista.

Durante mucho tiempo prevaleció la explicación de que las manufacturas británicas -destinadas, en su mayor parte, a poblaciones de gran tamaño y bajo poder adquisitivo (China, India)- perdieron espacio en los grandes centros consumidores porque las

---

[6] Un ejemplo específico y significativo: la mitad de las exportaciones de hilo de Lancashire las compra Alemania. Además, casi un tercio de la producción manufacturera de las grandes potencias industriales de Europa, la cual llegó a duplicarse durante esa fase, fue consumido dentro de la propia región. John C. Brown, "Imperfect competition and Anglo-German Trade Rivalry: Markets for Cotton Textiles before 1914", *The Journal of Economic History*, vol. 55, nº 3, September 1995, p. 506-7 y 497.

fábricas de ese país no se habían renovado y, hasta la primera década del siglo XX, continuaron produciendo con máquinas e instrumentos característicos de la Primera Revolución Industrial. Maltraída en la actividad que fuera el sustento de su gloria primigenia, Gran Bretaña despertaría muy pronto a una amarga realidad: en cuanto sus ventas de géneros se duplicaban entre 1880 y 1913, las de Alemania se habían triplicado en el mismo período. La tecnología sería el factor responsable por la diferencia, decantada, naturalmente, en costos y precios competitivos. Dado que la misma tésis, encrespada en la variable tecnológica, ha sido propuesta para explicar el éxito teutón en las regiones periféricas -Bolivia incluída- conviene que nos detengamos a evaluarla a la luz de investigaciones recientes.

Estudios concentrados en la industria textil de Alemania muestran que, por lo menos hasta 1913, ella no se hallaba mejor equipada que la de sus congéneres y que su producción era más bien dispendiosa. Y, sin embargo, fue sobre esa base que aquel país llegó a ser el segundo exportador mundial de telas de algodón. Considerando que la expansión se dio, en gran parte, sobre parcelas del sofisticado mercado europeo, cabe indagar, entonces, cómo se consiguió, con tan endebles armas, tamaña conquista. Difícil atinar la salida cuando, comparando costos y distribución de factores, la buscamos apenas en la esfera productiva. Promete más el camino que orienta nuestra atención hacia la estructura de la demanda. El análisis de las pautas del consumo en los mercados centrales revela que, durante el período en cuestión, se estaba produciendo una revolución silenciosa entre los segmentos de mediano y de alto poder adquisitivo, donde se valorizaba, cada vez más, la variedad y el gusto por la diferencia. Desde esa perspectiva, el productor que colocaba en el mercado tan sólo una o dos clases de tela estampada, por ejemplo, llevaba las de perder frente a quien podía ofrecer una gama mayor de opciones en la misma línea de artículos, aunque fuesen un poco más caros. Y ahí parece estar una de las claves del enredo. La industria británica, con una estructura marcadamente centralizada, estaba preparada

para producir en masa y a bajo precio dos o tres variaciones de un mismo producto. Si bien esa padronización de la mercadería resultaba suficiente para satisfacer, con provecho, la demanda de sus grandes dominios y de una parte de su mercado interno, reducía las chances de que pudiesen ser ocupadas las franjas más exigentes y consumidoras en las que prevalecía el valor de la diversidad. Las fábricas americanas, por su lado, apoyadas en la dimensión continental de su clientela doméstica, acusaban poca sensibilidad y casi ningún interés en saber lo que se quería en el extranjero.[7] En cambio, la industria textil de Alemania -bloqueada en las áreas bajo control de potencias colonialistas y con un mercado interno bastante reducido- dependía de los espacios libres, sobre todo dentro de los países industriales, para prosperar. Y fue allí que primero desarrolló un envidiable olfato para captar, a través de agentes y medios especializados, las preferencias de los segmentos de consumo sofisticado y, luego, apuntar sus armas en dirección al blanco. La flexibilidad necesaria para hacerlo la sacaba, claro, del carácter descentralizado de su estructura. Se engaña, pues, quien piensa que la atención a demandas idiosincráticas representa atraso industrial. Al contrario, ya hemos visto que era esa precisamente la pauta señalada por los mercados centrales. Pues bien, paradójicamente, la misma ventaja comparativa de que gozaba Alemania en las áreas de consumo sofisticado, le será de gran valía en el momento de conquistar los mercados abiertos y neutrales de países menores -es decir de aquellos cuyo comercio no estaba bajo dominio o protección de otras potencias. En esta clase se situaban algunas sociedades de Europa y de América Latina que, en su conjunto, configuraban un archipiélago de demandas idiosincráticas. La industria germánica, ya preparada en los mercados de monta para detectarlas y atender ese tipo de consumo, aplicará los mismos instrumentos para ganar ascendencia sobre los pequeños y, dentro de ciertos límites, lo conseguirá. Así, mientras que las firmas americanas venden fuera lo que les sobra y las inglesas se concentran en los mercados pantagruélicos de bajo poder adquisitivo, la indus-

---

[7] Brown, *op. cit.*, p. 512

tria alemana de tejidos estará dispuesta a aceptar la carga que re-
presentan los costos fijos asociados a la producción en pequeña
escala a cambio del alto valor que los consumidores le asignan a
los artículos que se ajustan a sus preferencias.[8] El factor identifi-
cado hasta aquí será llamado oportunamente para integrarse a la
cadena de raciocinios que constituyen la lógica de la explicación.

Por ahora acompañemos el desempeño del comercio de los
principales competidores de aquella época (1880-1913) -Inglate-
rra, Alemania, Estados Unidos y Francia- con la región sudameri-
cana, (apéndice 2). Observamos, primero, que la participación
germánica creció, en términos absolutos, a un ritmo vertiginoso
sobre todo entre 1890 y 1900 de modo que, al concluir el siglo, ya
representaba el 25% del comercio que las cuatro potencias men-
cionadas realizaban en la región. El incremento, significativo en
lo que se refiere a la exportación de manufacturas, lo fue más en
relación a la importación de materias primas.[9] En síntesis, durante
el periodo analizado, los tres países europeos elevaron considera-
blemente el valor de sus compras en los mercados sudamericanos
y, con la notable excepción de Alemania, vendieron bastante me-
nos de lo que lo hacían anteriormente. El flujo comercial con Es-
tados Unidos se incrementó en ambos sentidos pero a un ritmo,
comparativamente, más lento.

Parte de esa dinámica de repliegues y avances se produce en
función del nuevo cuadro que se va organizando, una vez que,
desde la primera mitad del siglo XIX, el eje de intereses estratégi-
cos del Reino Unido se desplaza gradualmente del Atlántico Nor-
te hacia el Océano Indico. A partir de entonces, la rivalidad secu-
lar entre británicos y norteamericanos va siendo substituída por el
reconocimiento tácito de zonas de influencia. La puesta en prácti-
ca de esa política redundó, entre otras cosas, en el abandono gra-
dual del Caribe por parte de los primeros, que abrieron cancha al
ejercicio de la hegemonía *yankee* en aquella región. El proceso,

---

[8] Brown, *op. cit.*, p. 513.

[9] Stanley E. Hilton, *Brazil and the Great Powers 1930-1939. The Policy od Trade Rivalry*. Austin: University of Texas Press, 1975, p. XVIII.

que se inicia hacia 1850, se refuerza con la retirada de la flota inglesa del Caribe en 1898 y culmina con el Tratado Hay-Paucenfote de 1901, considerado "el último *round* de un enfrentamiento que se substituye cada vez más por una estrecha alianza".[10] Dos consecuencias se relacionan con el tema que nos ocupa. Por un lado, con la nueva orientación externa del Reino Unido asumirán importancia estratégica y económica el Pacífico Sur -Australia y Nueva Zelandia- y el Atlántico Meridional. Por su parte, Estados Unidos, que hasta entonces había trabajado en distintos frentes, comenzará a concentrar sus esfuerzos en México y Centro América. Resultado: entre 1880 y 1913, Argentina se hizo responsable de, aproximadamente, el 35% de las compras realizadas por Gran Bretaña en América Latina, mientras que Cuba y México lo fueron del 40% de las importaciones efectuadas por Estados Unidos en la región.[11] Es dable suponer que, a partir de tales movimientos y redefiniciones, los mercados menores del Pacífico sudamericano -que no estaban bajo la hegemonía comercial de ninguna potencia, por lo menos en la magnitud de otros países- se mostrasen más abiertos, internacionalizados y competitivos y, por tanto, como una opción atractiva para las manufacturas de potencias emergentes que, como Alemania, llegaban tarde al banquete colonial. Cabe aquí registrar la observación de Sir Francis Oppenheimer quien manifiesta que el empeño, por parte de aquel país, en sentido de orientar cantidades crecientes de su comercio exterior hacia las repúblicas menores, tales como Chile, Colombia, República Dominicana, Siam, Marruecos, Venezuela, Bolivia, Uruguay y otras, era consecuencia o reflejo de su exclusión de los mercados más prometedores que se hallaban bajo control del imperio británico -China y Argentina.[12] La proliferación de proveedores así como la declinación relativa de la importación de productos ingleses y franceses que habíamos advertido en Bolivia

---

[10] Cardoso y Pérez Brignoli, *op. cit.*, p. 254. El tratado mencionado permitirá la construcción y el control unilateral de una vía interoceánica por parte de Estados Unidos.

[11] Cardoso y Pérez Brignoli, *op. cit.* p. 250 y 252.

[12] D. C. M., Platt, *Latin America and British Trade*, 1806-1914. New York: Harper & Row Publishers, Inc., 1973, p. 119.

son fenómenos que encajan en el escenario descrito y seguramente se reproducen en otras economías del Pacífico sudamericano. Pero la brecha que éstas ofrecen representa tan sólo posibilidad de competencia; para salirse airoso, este o aquel interés tendrán que exhibir aptitudes específicas. Nos toca, ahora, incorporar, al cuadro de variables internacionales, las fuerzas de atracción y los factores regionales y domésticos que operaban en en el país andino.

- III -

Origen y ascensión de las firmas alemanas en Bolivia

Hasta mediados del siglo XIX, son tan pocos los alemanes que ingresan a Bolivia y por motivos tan diferentes que no cabe hablar de tendencia y menos de corriente migratoria. Sin embargo, la presencia del misionero, del explorador o del aventurero que vagan por la selva amazónica en busca de almas, pájaros o tesoros, trasciende, en cierto sentido, la soledad y el curso errátil de las trayectorias individuales, por cuanto cada cual avanza sobre la huella encandilada, quien sabe por un paisano suyo, de algún delirio colonial.[13] En todo caso, la entrada de contingentes de intensidad y densidad mayores acompaña muy de cerca la cronología del sector exportador y corresponde a los períodos de auge de aquellos productos cuya demanda despunta en el mercado internacional: quina y plata, inicialmente, goma y estaño, después. En cada uno de esos pares, un hecho clave: la plataforma bipolar en que se sustenta el crecimiento económico durante las fases de despegue -un foco en el oriente y otro de raigambre occidental organizan espacios mercantiles característicos que se entrelazan en más de un punto.

La bonanza inicial de la quina (1847-1860), sustentada en la explotación de los recursos existentes en las provincias paceñas

---

[13] Sobre los alemanes que llegaron al país en las primeras décadas republicanas puede consultarse el libro de Alberto Crespo, *Alemanes en Bolivia*. La Paz-Cochabamba: Los Amigos del Libro, 1978. El estudio de Crespo traza la biografía de siete personajes que por aquí estuvieron sea en el periodo colonial o en distintos momentos de la historia republicana: el arcabucero Ulrico Schmidl, el Baron sueco y director de minas Thaddeus von Nordenflicht, el naturalista Tadeo Haenke, el hombre de armas Otto Braun, el ingeniero de minas Otto Ruck y el ingeniero naval, comeriante, y más tarde arqueólogo, Arturo Posnansky. Ver también la obra de Paulo Hollweg, *Alemanes en el Oriente Boliviano. Su aporte al desarrollo de Bolivia*. Tomo I. Santa Cruz: Editorial Sirena, 1995. El estudio de Hollweg se concentra en la región oriental y contiene copiosa y valiosísima información sobre los inmigrantes alemanes que actuaron en aquella parte del país desde los albores de la colonia hasta las primeras décadas del presente siglo. Es, sin duda alguna, el estudio más completo sobre el tema. En la parte correspondiente a la primera mitad del siglo XIX, comenta, sobre todo, la labor desarrollada por dos exploradores alemanes: Moriz Bach y Joseph Busa.

de Yungas, Larecaja y Muñecas, promovió un intenso tráfico mercantil que gravitó principalmente sobre el sur peruano. El centro de la actividad comercial se concentró primero en Sorata (Otto Richter).[14] Más tarde, a medida que las operaciones extractivas se desplazaban hacia el norte, Reyes se convirtió en el principal polo de irradición del dinamismo económico catalizado por la quina, y su influjo se extendió sobre una vasta región del Oriente. Allí, justamente cuando declinaba la fiebre de la cascarilla (1864-1876), se establecieron dos grandes firmas -la Braillard, Claussen & Cia., francesa, y la Casa Otto Richter, alemana- dedicadas a la explotación del producto en gran escala. De una forma u otra, la temprana convergencia, en el comercio, de ciudadanos de origen germánico como David Cronenbold, José Alberto Natusch y Adolfo Cohen, en Santa Cruz, o Ernest Güenther, gerente y después propietario del establecimiento de Sorata, fue posible, tanto en virtud del aumento del tráfico ultramarino como de la mercantilización de la producción regional, que las operaciones de extracción, recolección y exportación de la quina provocaron en ambos espacios económicos.[15]

El otro epicentro en la fase que nos ocupa se sitúa, como tantas otras veces, en la minería. Fue por esa puerta que, durante el periodo 1840-1880, ingresó a Bolivia un buen número de alemanes. Algunos lo hicieron atendiendo al llamado de empresas mineras en operación -flagrantes casos de afinidad electiva que propiciaba el timbre metálico de ambas tradiciones: ingenieros, como Ernesto Rück y Hugo Reck, inventores, como los hermanos Carlos y Ernesto Francke, y técnicos como Felipe Kroeber, cuya labor quedaría permanentemente asociada a la recuperación y arranque de la industria argentífera del país andino.[16] Sin embargo,

---

[14] Sobre la extracción de cascarilla y su impacto económico en Sorata, el lector puede consultar el libro de Juan Jauregui y otros, *Sorata: historia de una región, 1870-1930.* La Paz: Universidad Mayor de San Andrés, 1991, p. 68-76.

[15] Luis Peñaloza Cordero, *Nueva historia económica de Bolivia. Comercio, Moneda y Bancos.* La Paz/ Cochabamba: Amigos del Libros, 1984, p. 219. Hollweg, *op. cit.*, p. 77.

[16] Manuel Contreras, *Tecnología moderna en los Andes.* La Paz: Biblioteca Minera Boliviana, nº 8, 1994, p. 64-65. Ver también la parte relativa a Ernesto Otto Ruck en la obra de A. Crespo, *op. cit.*, p. 189-209.

muy pocos de los que entonces arribaron se dedicaron a la explotación de yacimientos minerales por cuenta propia, y los que lo intentaron obtuvieron, por lo general, magros resultados.[17] Al contrario de la actividad extractiva, que exigía recursos y devolvía incertidumbres, el comercio permitía barruntar un futuro -y allí echará raíces la mayoría de los inmigrantes que llega sin hacienda, buscando acomodarse en la red comercial que, a través de un enjambre de intermediarios, se teje desde los mercados mineros. Después de reunir un cierto capital, algunos conseguirán pasar a la habilitación y rescate de minerales y luego completar el ciclo, juntando la importación de manufacturas a sus anteriores menesteres. En la década del ochenta, el dominio de los alemanes en aquel sector ya era evidente. El cónsul americano, al referirse a los extranjeros que radicaban en Bolivia por aquellos años, decía haber observado:

...more from Germany than from any other country, though there are English, Spaniards, Italians and others... ***A majority are merchants, the rest miners... Of the merchants many have prospered, reared families and seem content to stay.***[18]

Prosperar, formar una familia -o más- y quedarse... El prestigio de que gozaban las razas nórdicas en el seno de la sociedad oligárquica aumentaba las chances de que esa trayectoria se cumpliese, facilitando el acceso del inmigrante, frecuentemente por la vía del matrimonio con bolivianas, a los círculos de poder y a los recursos estratégicos que desde allí se manipulaban: concesión de licencias para administrar aduanas, rescate de minerales y de otros productos o adjudicación del cobro de algún impuesto. Otto Richter, entre muchos otros, se benefició de tales resortes para diversificar sus negocios en los años setenta.[19] Una década después,

---

[17] Se sabe que, en el período 1840-1870, Otto Braun y Ernst Mossbach, este último, en asociación con otros dos alemanes, trabajaron minas de cobre y plata en el Departamento de La Paz, ver: Bieber, *Las Relaciones, op. cit.*, p. 27-28.

[18] Seay to Secretary of State. La Paz, January 27, 1887.

[19] Despatches from U.S. Consuls in Bolivia. Lorenzo Claro, La Paz, 1 de Mayo de 1872. También Bieber, *Las relaciones, op. cit.*, p. 28 y A. Mitre, *op. cit.*, p. 200.

su firma, como la de Enrique Rosenbluth, contaba con agencias establecidas en varios distritos de Oruro, Potosí y Cochabamba, con ramificaciones en el Oriente. Otra fuerza que estimula el arraigo nace de la propia condición del inmigrante que aquí se apea. Al contrario de lo que había sucedido con los alemanes que, durante las primeras décadas del siglo XIX, aportaron con sus familias en Brasil y en Chile, el teutón que llega a Bolivia en esta época lo hace, por lo general, joven y solo.[20]

En la década del ochenta y hasta la Primera Guerra, la presencia alemana se incrementó de manera significativa, aunque en números absolutos continuó siendo muy pequeña. En verdad, el total de extranjeros mal llegaba entonces a 18.000 personas, representando apenas 0,9% de la población nacional. Si nos atenemos a los europeos que radicaban en ciudades al comenzar el siglo, ese número seguramente cae a menos de 3.000, lo que en términos nacionales significa el 2% de la población urbana de aquella época. Considerando la inmigración que llega del viejo continente, la contribución alemana ocupa el tercer lugar en volumen, después de la italiana y española, y antes de la francesa, austriaca e inglesa. Pero si se toma en cuenta tan sólo a los ciudadanos oriundos de las naciones industrializadas -incluyendo a Estados Unidos-, que más concurren con sus manufacturas en el mercado boliviano, entonces, la inmigración alemana es la primera en tamaño.[21] Geográficamente se distribuye por todo el territorio, inclusive llega a lugares remotos del Oriente donde puede alcanzar porcentajes significativos. Hacia 1900, en Riberalta los alemanes representan el 1,41% de la población del lugar, mientras que en la ciudad de Cochabamba constituyen tan sólo el 0,20%. Pero en términos absolutos la concentración mayor ocurre en las

---

[20] A partir de las trayectorias biográficas que Hollweg traza puede concluirse que cerca de 80% de los inmigrantes que se establecieron en el Oriente se casó con mujeres bolivianas.

[21] Son poquísimos los ciudadanos americanos que se establecen en el país en esta época. Y como bien dice Bieber, "en comparación con el Imperio Alemán, ni Italia, ni España, como tampoco el Imperio Austro-Húngaro habían alcanzado un grado de desarrollo económico que hiciera perentorio el fenómeno consecuente de una política comercial expansionista". En 1906 la población extranjera en Bolivia sumaba, según Pfannenschmidt, 2.528 personas. De éstas 759 eran italianos, 510 españoles, 385 alemanes, 379 franceses, 270 austriacos y 225 ingleses. Bieber, *Las Relaciones, op. cit.*, p. 93-4.

grandes ciudades -La Paz, Oruro, Cochabamba y Santa Cruz. Allí, los miembros de esas colectividades, pequeñas en número pero notables por su cohesión interna y distribución espacial, se organizaron en clubes, fundaron instituciones de ayuda mutua, diseminaron hábitos culinarios, músicas, juegos y, en fin, tuvieron un impacto notable en la vida social, económica y cultural del país.[22]

Los que llegaron después de 1880 lo hicieron, en general, atraídos por las oportunidades que la explotación del estaño y del caucho ofrecía en varios flancos de la actividad económica y, en menor grado, por la convocatoria de la industria cervecera que entonces comenzaba a abrirse cancha en el país de la chicha, precisamente con la ayuda de quienes mejor le conocían sus secretos: los maestros cerveceros de la tierra de Gambrinus.[23] Pero fue, una vez más, en el comercio donde el grueso de los inmigrantes sentó reales. En 1886, según los cálculos de un viajero francés, de las 27 casas importadoras en manos de extranjeros, 15 eran de alemanes, 6 de franceses, 5 de españoles y una de un ciudadano holandés -curiosamente no se menciona ninguna firma británica.[24] Al disiparse el siglo, el poderío germánico en ese sector ya es incontestable y se verifica, entre otras cosas, por la influencia que, sobre las principales cámaras de comercio, de las que son socios fundadores y miembros de sus respectivos directorios, ejercen figuras como Máximo Briger, Roberto Reinneck, F.G. Schultze, Teodoro Böttiger, M. Brieger, Hugo Ulex, C. A. Zimmermann, C. Brockmann, Otto Richter, en La Paz; Germán Fricke, Guillermo

---

[22] En 1889 se publicaron los Estatutos del Club Alemán de Palitroque en Oruro. *Estatutos del Club Alemán de Palitroque. Statuten Deutlchen Kegel-Vereins zu Oruro*. Valparaíso: Imprenta del Universo de G. Helfmann, 1899. En 1909 el número de socios del Club Alemán en La Paz pasa de 200. *Anuario geográfico y estadístico de la República de Bolivia, 1919*. La Paz: Imprenta Artística, 1919, p. 249.

[23] Recientemente se han publicado varios trabajos sobre la industria cervecera, particularmente en Cochabamba, destacando el papel decisivo que tuvieron los alemanes en su desarrollo. Entre las obras principales: Gustavo Rodríguez Ostria, *El lugar del canto, historia de Cervecería Taquiña S.A. 1892-1995*. Cochabamba, 1995. Ernesto Daza Rivero, *Apuntes históricos de cerveceria Taquiña S.A. en ocasión de su centenario. Ecología y Medio Ambiente*. Cochabamaba, 1995. Wilson García Mérida, *Un siglo en Cochabamba. Mirando una ciudad desde la Taquiña*. Tomo I. Cochabamba, 1995.

[24] André Bresson, *Sept années dans l'amérique australe. Bolivia. Voyages d'explorations du Pacifique a l'Atlantique*. Paris: Challamel Ainé Éditteur, 1886, p. 255. Los pocos ingleses que habían llegado después de la Independencia abandonaron el país por falta de oportunidades económicas y debido al percance político que significó la ruptura de relaciones diplomáticas. Bieber, *Las relaciones., op. cit.*, p. 94.

Hellmann, en Oruro y Gustavo Von Holten en Cochabamba.[25] La propia cancillería alemana, alertada por sus funcionarios, reconoció luego la importancia económica de tales vínculos y decidió extenderlos al campo de las relaciones diplomáticas subscribiendo, para tal efecto, un convenio con los representantes del gobierno boliviano en mayo de 1902. La "Munchner Allgemeine Zeitung" celebró el acontecimiento apuntando, al mismo tiempo, donde apretaba más el zapato:

Considerando las aspiraciones de los norteamericanos de monopolizar toda América casi exclusivamente para sí, es oportuno que las potencias europeas demuestren que existen todavía en este mundo. Por esta razón celebramos que el Imperio Alemán haya enviado por primera vez un representante diplomático a Bolivia.[26]

La explicación del aumento numérico y de la acentuada y exitosa orientación de los teutones hacia la actividad mercantil envuelve una compleja trama de circunstancias. Antes de destacarla, es aconsejable suspender el juicio respecto a la importancia que tuvo un factor muy traído a cuento cuando se trata de elucidar situaciones parecidas en otros países pero que, en el caso boliviano, podría dar lugar a deplorables extravíos. Me refiero al impacto de la segunda ola migratoria que se proyectó desde Europa entre 1884 y 1913 y que, a partir de las ciudades de la costa Atlántica y del Pacífico, se irradió, con mora de algunos años, hacia el interior del continente.[27] El éxodo de población que entonces se verifica en sociedades de industrialización tardía, como Alemania, parece no haber incidido substantivamente en la cuestión que nos

---

[25] Ver: *Cámara de comercio. Sexta memoria del Directorio presentada a la Junta General de 31 de enero de 1893*. La Paz: Imprenta de "El Comercio", 1893, p. II; *Camára de comercio de Oruro. memoria correspondiente al primer semestre de 1898*. Oruro: Imprenta y Litografía, 1898, p. 8; y Gustavo Rodríguez, *op. cit.*, p. 13. La Cámara de comercio de Riberalta fue fundada en 1912 y la de Santa Cruz en 1915, Hollweg, *op. cit.*, 125 y 237.

[26] Bieber, *Las Relaciones, op. cit.*, p. 91.

[27] Paul Hugon, *Demografia Brasileira*. Editora Atlas, p. 80.

ocupa. Si bien es cierto que una parte fue protagonista de esa saga, la absoluta mayoría de los germánicos que por aquí arribaron no lo hizo "arrastrada" por el aluvión migratorio de aquella época. Al contrario, su presencia obedeció a una lógica endógena antes que al *push factor* antes mencionado. En tal sentido, los motivos contundentes se relacionan, sobre todo, con las características del complejo exportador boliviano, entre las cuales: a) la dinámica de su expansión; b) la demanda en cascada que genera en función de sus efectos prospectivos y retrospectivos y, c) las compensaciones que puede ofrecer a la mano de obra calificada. Veamos esos puntos dejando constancia, desde ya, que las ideas aquí propuestas se apoyan, en gran medida, en las informaciones y apreciaciones del valioso estudio de Hollweg sobre el ciclo gomero en el Oriente. Luego veremos hasta qué punto la inmigración en la región minera acusó o no la misma pauta, así como las conexiones que se verificaron entre ambos espacios económicos.

Es una historia que se repite como si gobernada fuese por una ley: la alta renta diferencial de que gozan, inicialmente, determinados productos de exportación es contrarrestada por el capitalismo metropolitano, sea reduciendo el consumo de los mismos con el empleo de técnicas más eficientes de aprovechamiento, sea a través de la busca de substitutos sintéticos o, finalmente, por actos de vulgar piratería.[28] Entonces, la bonanza, que parecía no tener fín, acaba bruscamente, dejando testimonios más o menos grotescos de su reciente grandeza en medio a tierras devastadas y poblaciones harapientas. Sucedió con el guano, la misma suerte correría el caucho y, luego, el estaño... hacia 1877 le tocó el turno a la quina. Los ingleses, de luenga tradición en las artes del contrabando, se la llevaron a Java y Ceilán y allí, transplantada y aclimatada, la explotaron al punto que su cotización en el mercado internacional se desplomó vertiginosamente y su aprovechamiento en Bolivia, por una cuestión de costos, dejó de realizarse.[29] El desastre no fue

[28] No deja de ser paradójico el hecho de que potencias que otrora refinaron esas prácticas, se quejen de la facilidad con que en países pobres se violan derechos autorales y patentes tecnológicas, copiando y apropiádose de todo cuanto brilla en el mercado.

[29] Parece que fue Markham que la trasladó a esos parajes coloniales. Peñaloza Cordero, *Nueva Historia Económica*, p. 227-265.

mayor porque sobre sus huellas despuntó la goma, de modo que importantes casas extranjeras que se dedicaban a la extracción de la cascarilla -Braillard & Cia. y Otto Richter & Cía.- pasaron a orientar capital y esfuerzos hacia la extracción de aquel producto como ya lo hacían otras dos grandes empresas nacionales: la Casa Suárez Hermanos y la empresa de Antonio Vaca Diez. Poco después se les juntarían otros establecimientos comerciales, entre los cuales algunas firmas alemanas con sede en Cochabamba, La Paz y Oruro que aplicaron parte de los recursos captados del espacio minero, en los bosques dorados -Alfredo Barber & Cia. y Fricke & Cia., por ejemplo.[30] Todas funcionaban, al mismo tiempo, como consignatarias del caucho explotado por pequeños recolectores en los distintos parajes gomeros y como distribuidoras de productos regionales y mercaderías europeas, (cuadro 2). Analizando la trayectoria de estas empresas, es posible vislumbrar la articulación existente entre, por un lado, la pauta extractiva de la goma y, por otro, el notable aumento de la población alemana en aquella región y su convergencia en el comercio.

cuadro 2

Principales empresas nacionales y alemanas dedicadas a la extracción/recolección de goma y al comercio de importación 1880-1914

Empresa	Año de fundación
Otto Richter	1860(1)
Antonio Vaca Diez	1880(2)
Casa Suárez	1881
Braillard & Claussen & Cia.	1882
Zeller & Roessler	1890
Haberland & Cia	1892
Salvatierra & Krauss	1892
Velasco & Heinecke	1892

[30] Juan Albarracín Millán, *El poder minero*. La Paz: Editora "Urquizo Ltda.", 1972, p. 114.

Voss & Villinger	1893
Alfredo W. Barber	1894(3)
Amelunge & Albrecht	1895
Gustavo Demmer	1897(2)
Fricke & Cia.	1900(2)
Zeller, Villinger & Cia.	1900(2)
Gasser & Schweitzer	1903
Wichtendahl & Cia.	1905(2)
Stoeffens, Schnack, Mueller & Cia.	1910(2)
Komarek & Brueckner	1913

Fuentes: A base de informaciones existentes en: Hollweg, *op. cit.;* J.Albarracín Millán, *El poder minero, op. cit.,* Luis Peñaloza Cordero, *Nueva historia económica de Bolivia. Estaño, op. cit.;* J. Jauregui et al., *op. cit.*
(1) fundada alrededor de esa época en Sorata (2) época aproximada; (3) fecha de fundación de la matriz en Cochabamba

La ubicación dispersa de las estradas del caucho sobre vastas y mal comunicadas zonas del noroeste boliviano exigía que, en cada nuevo frente de explotación, se instalasen establecimientos capaces de viablizar, por una parte, las operaciones de obtención del producto -habilitación y abastecimiento de siringales y siringueros- y, por otra, su comercialización, lo cual significaba, sobre todo, salvar los hiatos de la red fluvial y terrestre de modo que se asegurase, a la ida, el traslado de la goma hasta los puntos de embarque con destino a Europa -Belén do Pará, Puerto Suárez, Yacuiba o Antofagasta- y, a la vuelta, la conducción y colocación de los productos regionales y de las mercaderías que ingresaban como retornos de ultramar. La consecución de esos objetivos envolvía la implantación y conexión de *entrepôts* siguiendo el curso caprichoso de las reservas gomeras y de las vías de desague. En regiones poco pobladas y casi huérfanas del poder público, tales trabajos fueron encarados y asumidos, al principio, por la iniciativa privada -concretamente por un puñado de firmas que aplicó

capitales, captados en el extranjero o acumulados durante el auge de la quina y de la plata, hacia donde las bolsas metropolitanas pronosticaban mejores resultados.

Las casas pioneras tomaron a su cargo un variado espectro de tareas que incluía desde la captación, vigilancia y, con frecuencia, represión de la mano de obra, hasta la construcción de predios y almacenes, apertura de caminos, organización de flotillas fluviales, montaje y equipaje de astilleros y, en algunos casos, de tiendas-hospitales para el cuidado de enfermos. Y, al hacerlo, se constituyeron en polos de una demanda significativa de mano de obra de variado temple y calificación: gerentes, contadores, administradores y técnicos de distinta índole, despachantes, agentes, empleados, capataces y, en menor número, capitanes de barco, marineros de agua dulce, maquinistas, mecánicos, ingenieros, cartógrafos, pocos médicos y algún padre, (cuadro 3). De esa forma, reunieron en apretada trama las varias actividades que envolvían la producción y comercialización del producto.

cuadro 3
Contratación de personal alemán por las mayores empresas gomeras

Funciones	**Cantidad**
contadores	30
empleados	23
mecánicos	11
gerentes	7
ingenieros	5
otros[1]	16
Total	92

Fuente: A base de informaciones obtenidas de Hollweg, *op. cit.*
(1) Incluye capitanes de pequeñas embarcaciones, tripulantes, médicos y cartógrafos.

Sin condiciones de satisfacer en el interior sus necesidades de mano de obra las grandes firmas se lanzaron a obtenerla directamente en Europa, sea a través de sus propias oficinas o utilizando los servicios de otras agencias.[31] Es lo que sucede con la firma Suárez y hermanos que recluta sus funcionarios por intermedio de la Casa Seiler.[32] El grado de capacitación de esta gente hay que entenderlo relativamente y en función de las exigencias del complejo exportador. Si nos atenemos a los segmentos más numerosos -contadores y empleados- seguramente la mayoría no poseía formación elevada pero, sí, estaba en condiciones de hacer cálculos, llevar el registro de cuentas, llenar planillas, entender tramas burocráticas y moverse en ellas. En suma, acusaba preparación suficiente para realizar tareas complejas, entre las cuales aquellas que exigía el comercio internacional. Las firmas alemanas preferían la contratación de sus compatriotas por motivos de lengua, valores y control social y porque las condiciones en que se realizaba la explotación, traslado y comercialización del caucho y de la mercaderías importadas -escasez de moneda, sistema de consignaciones, uso de fichas- le conferían al entramado económico oriental un cariz fiduciario *in extremis*, es decir apoyado substantivamente en la confianza depositada en los agentes desperdigados por todo el espacio de la economía gomera. Puede entenderse por qué la proverbial responsabilidad y honradez de los alemanes -mentada con gran frecuencia e igual merecimiento en la mayoría de los casos- despuntaba o se fortalecía a partir de las condiciones sociales existentes, las cuales reclamaban el ejercicio de la solidaridad, no tanto como un deber moral, sino más bien como una cuestión de sobrevivencia. Bajo tales circunstancias, el conocimiento personal, la convocación de un hermano, de algún familiar o amigo o, quien sabe, un paisano del lugar de donde otrora habían salido los patrones, eran providencias y cuidados ineludibles. En tal sentido, no es un hecho casual, que casas como la Gasser & Schweitzer y la Juan Elsner & Cia. capten personal

---

[31] Bieber, *Las relaciones, op. cit.*, p. 93.

[32] Hollweg, *op. cit.*, p. 146.

preferentemente en el norte de Alemania, (Hamburgo, Berlín, Schleswig Holstein, Sajonia) región de origen de sus propietarios.[33] Pero, claro, el afán de éstos precisaba estar acompañado de algún atractivo que estimulase el interés de la otra parte. El imán en este caso lo constituyeron, no tanto las remuneraciones las cuales, si bien permitían algún ahorro, no fueron muy elevadas, y sí, más bien, las perspectivas de una rápida ascensión social que prometían a la mano de obra capacitada la fluidez y el dinamismo económico de la región oriental.[34] La rapidez y relativa facilidad con que los empleados se tornaron propietarios de establecimientos comerciales nos dá una idea del poder de convocatoria de las empresas gomeras (cuadro 4).

cuadro 4
Contadores, gerentes y empleados que establecieron sus propios negocios

Nombre y ocupación	Empresa de origen	Nombre de la nueva empresa
Contadores		
Federico Hecker	Braillard & Cia.	Hecker & Cia
Kurt Julow	Barber & Cia.	Casa Julow & Cia
Guillermo Richter	Kommareck & Brückner	sucursal en Baures
Alberto Kommareck	Casa Zeller	Kommarek & Brückner
Bruno August Stolze	Schweitzer & Cia.	tienda en Charagua
Ernesto Koehler	Stoeffens	Koehler & Cia.
Carlos Kühn Schuster	Casa Braillard	abarrotes
F. Albrecht	Amelunge & Albrecht	Albrecht & Cia.
Augusto Albrecht	?	Droguería Albrecht
Franz G. Otto Kening	Hochschild	Gasser & Schweitzer
Juan Elsner	Pedro Vega	Juan Elsner & Cia.
Máximo Diescher	Juan Elsner & Cia.	Diescher & Cia.
Otto Reese Kaak	Gasser & Schweitzer	Carltzon & Reese S.A

[33] Hollweg, *op. cit.*, p. 15.

[34] Al comenzar el siglo, el salario mensual de un contador era aproximadamente de 200 pesos bolivianos.

Felipe T. Schweitzer	Casa Zeller	Gasser & Schweitzer
Kurt Julow	Barber & Cia	Julow & Cia.
Gerentes		
Federico Hecker	Seiler & Cia	Hecker & Cia
Enrique Kleebatt	Madera Mamoré Trad.Co.	Julow & Cia.
Carlos Seiler	Braillard & Cia.	Seiler & Cia
Carlos Sonnenschein	Barber & Cia	Casa Sonnenschein
José Kreidler	Zeller, Villinger & Cia.	Casa Kreidler
Empleados		
Juan B. Hengartner	Braillard & Cia.	Comercio en Reyes
Máximo Henicke	Braillard & Cia.	Sucursal de Riberalta
Walter Dencker	Casa Zeller	La Bolsa
Carlos Fuechtner	Casa Zeller	La Campana
Gebhard Gasser	Gasser & Schweitzer	Elsner & Cia.
Máximo Giers	Bickenbach & Cia.	Bickenbach & Giers
Carlos Mayzer	Stoeffens, Schnack & Cia.	Müller & Cia. Import.

Fuente: A base de informaciones obtenidas de Hollweg, *op. cit.*

Y ahí radica, precisamente, el otro resorte que impulsa la expansión de las casas alemanas y -al mismo tiempo y por las razones recién apuntadas- el aumento de personal del mismo origen en aquel sector. El principio que regula el crecimiento es análogo al de la reproducción por mitosis en el universo biológico: una sucursal de empresa alemana -célula- se divide en dos unidades separadas las cuáles, en simbiosis con otras, podrán configurar nuevos núcleos de absorción de empleados de igual procedencia. Éstos, a su vez, alimentarán la esperanza de levantar algún día su propio negocio y, al conseguirlo, irán creando las condiciones para que se multiplique, en alguna medida, el número de establecimientos teutones a la manera de los hongos. Fueron los contadores los que estuvieron en mejores condiciones de materializar dicha trayectoria.

Su éxito, más allá de razones de orden puramente económico, pone de manifiesto la importancia estratégica del conocimiento técnico en la actividad comercial, tanto para abrir un negocio como para asegurarle un futuro. En varios casos, los gerentes de matrices o sucursales también se tornaron propietarios de las firmas que administraban y, así, prolongaron por mucho tiempo la vida útil de antiguas casas comerciales.

Pero todo ello -lo constataremos más tarde- habría resultado inútil sin el respaldo efectivo que recibieron, los miembros de dicha colectivad, de las instituciones de su país de origen las cuales, bajo el influjo de una agresiva política tendiente a colocar la producción industrial alemana en el exterior, ya habían alcanzado los mercados del Pacífico y, desde allí, el *hinterland* minero.[35] A partir de esa plataforma, recursos de capital, así como la infraestructura financiera y de transporte organizada en función de la economía estañífera, contribuirían a acentuar el aire germánico que desde un principio ostentó la epopeya de la goma.

Al calor de la dinámica descrita se fue configurando un complejo punteado de barracas, sitios, establecimientos comerciales y sucursales, aduanas y aduanillas, aldeas y pequeños pueblos conectados todos con alguna de las las vías de salida hacia los puertos de embarque. Casas comerciales establecidas en Cochabamba, La Paz y Oruro, así como agencias consignatarias y oficinas de despacho situadas en la costa, permitieron la imbricación de los dos sistemas -andino y oriental- y, por ende, el enlace de la economía gomera con el Pacífico, sobre todo después de 1892, cuando la línea del tren de Antofagasta llega hasta la ciudad de Pagador. La presencia de un ciudadano alemán en los distintos eslabones del trayecto aseguraba la fluidez y el dominio de la cadena comercial. Así, por ejemplo, Carlos Amelunge recogía en Santa Cruz parte de las mercaderías despachadas desde Cochabamba por Oscar Ehrhorn quien, a su vez, las había recibido de Pablo Güenther, un intermediario que, a partir de Oruro, distribuía las mercaderías enviadas de Antofagasta por la

[35] Bieber, *Las Relaciones, op. cit.*, p. 93.

Daulsberger Schwering & Cia., consignataria de las casas comerciales de A. Steffens y de Oscar Goetz & Cia. que exportaban desde Hamburgo.[36]

Ahora bien, ¿tiene todo esto algo que ver con el aumento de las importaciones de origen alemán en el mercado boliviano? En otras palabras, ¿hasta qué punto esa red permitió, no sólo canalizar los envíos de goma al mercado alemán, sino también asegurar, en el camino de vuelta, las manufacturas de ese origen en el mercado boliviano? Lo que parece obvio no lo es tanto. Nuestra hipótesis es que cuando las actividades de producción y el comercio de importación se hallan fusionados en las mismas manos, es decir cuando las grandes firmas productoras son también grandes casas comerciales, la variable "nacionalidad de los propietarios" puede incidir en el origen de las importaciones. Esto porque, no habiendo especialización de funciones, las firmas -que se proyectan desde un escenario local marcado por la carencia de instituciones a otro de creciente complejidad como lo era el mercado internacional de la época- tendrán un reducido espectro de opciones y se inclinarán a realizar sus compras en el ámbito más conocido. En el caso del Oriente, el hecho de que el complejo gomero se halle en sus dos facetas -producción y comercialización- en manos de alemanes pudo ser un factor que contribuyó para que una parte considerable de las compras que entraba como contrapartida de los envíos de goma se realizase preferentemente en el mercado alemán. Tal nexo debió existir especialmente entre las firmas que no gozaban de enlace expeditivo con el espacio andino y exportaban por la vía del Amazonas. En estos casos, la transacción se reducía a una operación de trueque en la que el caucho de los productores llega a Europa través de casas consignatarias y se intercambia directamente por mercaderías. Bajo tales circunstancias, crecían las oportunidades de que el aumento de las exportaciones de caucho al mercado alemán redundasen también en una elevación de las compras realizadas en aquel país, si bien no necesariamente de manufacturas del mismo origen. No sucede lo mismo de en el sistema

[36] Hollweg, *op. cit.*, p. 197-8.

económico minero, donde la propiedad, además de estar altamente concentrada, se halla separada de la comercialización, es decir, allí las grandes firmas productoras no mezclan sus actividades con el comercio. Al contrario, la diferenciación y especialización de las funciones productivas y mercantiles hacen que allí no exista una correlación significativa entre la variable "nacionalidad" del comerciante y el origen de las importaciones. En suma, la expresiva presencia germánica en el complejo exportador de la goma pudo haber tenido alguna consecuencia en el aumento de las importaciones provenientes de aquel país. En el caso del estaño, el crecimiento de las exportaciones seguramente no incidió en el origen de las compras, ni siquiera en la parte que se dirigió hacia el mercado alemán.

- IV -

Comercio alemán en el espacio minero

La mecánica descrita puede aplicarse tan sólo parcialmente a lo que sucede en las regiones conectadas a los mercados mineros. Aquí también se observa, aunque en menor grado, la presencia de establecimientos alemanes que combinan la actividad extractiva, la habilitación y el rescate con el comercio en grande. Antes de la Primera Guerra Mundial, al menos 8 de las 12 firmas mineras cuyos propietarios eran de origen germánico -Sociedad Minera de Oro del ingeniero Gedlmayr (Chuquiaguillo), Otto Philipp Braun Cia. (Corocoro), Harrison & Böttiger (Araca), Barber & Cia. (Jatun-Kaka), Arturo Fricke (Colquechaca), Walterspiel (Huari-Huari), Weiser Hnos. (Ocurí), Metting & Ballerstaedt (Calavi), Moerch Bauer y Cia (Potosí), H.G. Schubert (Oruro), Cornelius Gundlach (Oruro), Martens-Guth & Cia. (Oruro)- funcionaban como casas importadoras. Sin embargo, las operaciones mineras de dichos establecimientos fueron de pequeño o mediano porte y la mayoría de las firmas comerciales no incluyó esa esfera de actividad entre sus preocupaciones. Esto se explica por la rápida y monumental concentración de la propiedad minera y, concomitantemente, por el volumen creciente de recursos que reclamaba su explotación. Al contrario de la pauta oriental, las firmas comerciales se limitaron al ámbito estrictamente mercantil o aplicaron parte de sus ganancias en áreas que no eran necesariamente funcionales al conjunto de sus negocios- sí, hubo diversificación, pero no para alcanzar la complementaridad que se observa en el trópico. Y es que la economía minera se hallaba organizada, no sobre un páramo institucional sino, más bien, en un espacio densamente poblado por entidades jurídicas y políticas de añeja prosapia, donde cobraba cuerpo la especialización del sistema económico que hacía innecesario y desaconsejable que la empresa particular tomase a su cargo la variedad de tareas implícitas

en la producción y comercialización del bien primario exportable. Aunque esto no significa que algunos establecimientos con sucursales en más de un distrito, al encontrarse con los lucros que rendía el rescate y exportación de materias primas regionales, no hubiesen incorporado tambien esa actividad a sus negocios.[37]

No obstante tales diferencias, las casas alemanas, comerciales e industriales, que se instalaron en la región occidental del país, entre 1880 y 1914, dieron lugar a una importante demanda de personal calificado que, en su mayor parte, fue satisfecha por ciudadanos de aquel origen, sobre todo gerentes, contadores y empleados (cuadro 5). Dada la magnitud de los mercados y la creciente modernización del consumo en el espacio andino, la necesidad de mano de obra especializada fue más intensa y diversificada -ingenieros, mecánicos, técnicos, empleados de estaciones de servicio y oficinas en general.

cuadro 5
Personal contratado por firmas alemanas establecidas en la región occidental (1)

Funciones	Cantidad
empleados	51
contadores	24
mecánicos	18
gerentes	15
ingenieros	11
otros	9
Total	128

Fuentes: *Almanaque El Comercio para 1895.* La Paz: Imprenta de "El Comercio", 1895; Mujía y Giménez. *Bolivia. Guía comercial de la ciudad de La Paz. 1901.* La Paz: Tipografía Artística de Valarde, 1901; RG 59. Consular Trade Reports; RG 84. Foreign Service Post; RG 182. Records of The War Trade Board y varias otras fuentes impresas.
(1) Cálculo aproximado a partir de números obtenidos de distintas fuentes. Es probable que el cómputo incluya algunas personas que se desplazaron de la región oriental hacia al ámbito minero.

[37] Es lo que acontece, en Potosí, con Harrison y Bottiger, Moerch Bauer & Cia, Metting, Martens y Guth & Cia, en Oruro con Maier-Hageman & Cia., en Cochabamba con Otto Richter. *Camára de comercio de Oruro. memoria correspondiente al primer semestre de 1898.* Oruro: Imprenta y Litografía Leclere, 1898, p. 8. También Ciro A. Novoa, *El estaño.* Potosí: Imprenta Santelices Hermanos, 1906, p. 3. Ver también: Paul Walle. *Bolivia, its People and its Resources, its Railways, Mines and Rubber Forests.* London: Adelphi Terrace, 1914, p. 373-4.

El número de matrices y sucursales que se establecieron entre 1880 y 1914 en las regiones altiplánica y central fue superior al observado en el Oriente debido a la magnitud de los intercambios promovidos por las ventas de mineral y por la dimensión demográfica del espacio mercantil que se organiza en torno a la economía estañífera. En el primer caso, considerando los distritos de La Paz, Oruro, Cochabamba, Potosí, Colquechaca y Uyuni, se instalaron 69 establecimientos mientras que en las jurisdiciones del Oriente -Santa Cruz, Riberalta, Puerto Suárez Trinidad, Guayaramerín, Magdalena, Ñuflo Chávez (Concepción) y San Ignacio- se inauguraron aproximadamente 46 empresas durante el mismo periodo. De esa manera, las casas comerciales alemanas establecidas en la región andina se constituyeron en focos importantes de absorción de mano de obra capacitada y, en la medida en que expandieron sus actividades hacia el Oriente, no sólo conectaron ambos sistemas, sino que, sobre todo después de 1920, captaron parte del personal germánico que la crisis de la goma echaba al desempleo. La permeabilidad de los establecimientos comerciales y las oportunidades de trabajo que ofrecían a sus coterráneos por todo el territorio nacional puede constatarse en la trayectoria de Carlos Otterburg que, después de salir de la firma Gasser & Schweitzer de Santa Cruz, trabajó en la Bickembach & Cia de Cochambamba y, más tarde, en La Paz con José Gischtaler y luego en una multitud de casas comerciales: Imprentas Unidas, relojería Buck, Franz Specht, Bendel & Cia, Bergmann Hermanos, Pensión Reckling, Miranda Wrintruff, Imprenta Eléctrica, Anlinker y Eichert, Rodolfo Hoffmann y H. Harjes.[38] No sabemos cuantos empleados de firmas consiguieron establecer su propio negocio, aunque el número debió ser pequeño en razón de las condiciones que prevalecían en la economía minera: las chances de rápida ascensión social eran menores que las que podía ofrecer la dinámica abierta y fluida de la economía oriental, el costo de vida más elevado en las tierras altas reducía las posibilidades de ahorro y, finalmente, mayor exigencia de capitales para montar un negocio, sobre todo cuando,

[38] Hollweg, *op. cit.*, p. 272.

durante la década de 1920, se acentuó la concentración del sector comercial. En todo caso, es dable pensar que la mayoría de los que consiguieron superar tales barreras se limitó al ámbito de la pequeña tienda de abarrotes -un segmento en el que los alemanes proliferaron, al menos antes de la Primera Guerra. De hecho. Un corte transversal del sector revela que, mientras el elemento británico se limitó exclusivamente al comercio mayorista -Duncan, Fox & Cia. y Graham Rowe & Cia.-, la presencia alemana no sólo era fuerte en ese segmento -Harrison & Böttiger, Dauelsberg, Schubering & Cia., Harris, Thompson & Cia.- sino tambien expendio de mercaderías extranjeras al por menor.[39] He aquí una lista de las casas comerciales alemanas, matrices y sucursales, que, entre 1880 y 1914, operaron en el espacio andino, (cuadro 6).

cuadro 6
Principales casas comerciales alemanas en el espacio económico andino 1880-1914

La Paz	Año de fundación
Wichtendahl & Cia.	1883
Harrison & Böttiger	antes de 1890
Otto Brunkerst	1895
Zizold Colsman	1895
Guillermo Hellmann	1895
C. Brockman	1895
M. Brieger	1895
E. Hagemann	1901
Gustav Hinke & Cia.	1904
Richard Boy	1909
Federico Buck	1912
E. y W. Hardt	antes de 1914
C. F. Gundlach	antes de 1914
Federico G. Eulert	antes de 1914

[39] Department of Commerce. *Consular Recommendations on South American Trade. Miscellaneous Series.* Washington: Government Printing Office, 1915, nº 20, p. 10.

Albrecht & Cia (sucursal)	antes de 1914
Gustavo Callenius	antes de 1914
Colsman, Boehme & Cia.	antes de 1914
Emmel Hermanos	antes de 1914
Dauelsberg & Cia.	antes de 1914
Freudenthal Hermanos	antes de 1914
Hirschmann & Cia.	antes de 1914
Euss & Weber	antes de 1914
Oruro	
Julio Martens	1885
Zizold, Colsman & Co.	1895
Bickenbach & Cia.(sucursal)	1898
Gustav Hinke (sucursal)	1904
C. F. Gundlach,	antes de 1914
Ed. Nolte & Cia.	antes de 1914
Schluter & Cia.	antes de 1914
F. Martins & Cia.	antes de 1914
Dohrmann, Dahse & Cia.	antes de 1914
German Fricke & Cia.	antes de 1914
E. y W. Hardt (sucursal)	antes de 1914
Hinze Heimbert & Cia.	antes de 1914
Reinecke, Findel & Cia.	antes de 1914
Colsman, Boehme & Cia, (sucursal)	antes de 1914
Hirschmann & Cia. (sucursal)	antes de 1914
Dauelsberg & Cia. (sucursal)	antes de 1914
Cochabamba	
Herm Von Holten	hacia 1880
Casa Afredo W. Barber & Cia.	1894
Rudolf Kruger	hacia 1895
Guillermo Hellmann (sucursal)	1895

Maier Hagemann & Cia.	1895
Enrique Werth	1895
German Fricke & Cia. (sucursal)	1895
Otto Schmidt & Cia.	1895
Bickenbach & Cia.	1898
Harrison & Böttiger (sucursal)	hacia 1907
Hirschmann & Cia (sucursal)	hacia 1907
Quidde & Guttermann	antes de 1914
E. W. Hardt (sucursal)	antes de 1914
Kruger & Cia.	antes de 1914
Carlos Brockman & Cia.	antes de 1914
Potosí	
Böttiger & Trepp	hacia 1890
Moerch Bauer y Cia	hacia 1890
Nicolás Jurgen Schutt	hacia 1890
Metting, Martens y Guth y Cia.	hacia 1890
Gustav Hinke (sucursal)	1904
Dohrmann, Dahse & Cia. (sucursal)	antes de 1914
Joerges & Cia.	antes de 1914
Uyuni	
Gustav Hinke (sucursal)	1904
Colquechaca	
German Fricke & Cia.	antes de 1914
Sucre	
Emilio Seiler	antes de 1914
E. y W. Hardt (sucursal)	antes de 1914
Quidde & Guttermann (sucursal)	antes de 1914

Fuente: Apéndice 3

Otra de las palancas que impulsó el proceso que venimos describiendo fue el Banco Alemán Transatlántico, sucursal del *Deutsche Uberseeische Bank*, cuya casa central giraba con un capital aproximado de 37 millones de marcos oro, o sea 9.125.000 dólares, contaba con dependencias en Argentina, Brasil, Chile, España, Perú y Uruguay.[40] En Bolivia, el Banco Alemán Transatlántico mantenía una oficina principal en La Paz, una sucursal en Oruro y agentes en casi todas las ciudades de la República.[41] Esta institución no sólo ofreció condiciones técnicas y financieras al comercio sino que pudo, a través de su política crediticia, promover los negocios de sus coterráneos e inducir, simultáneamente, la compra de productos alemanes colocando cláusulas restrictivas en sus contratos.[42]

Añádase a esto el servicio regular de dos compañías marítimas -Hamburg Pacific y Kosmos- y la temprana existencia, en Tostedt, de fundiciones especializadas en el tratamiento de los concentrados bolivianos y se tendrá un cuadro más completo de la infraestructura sobre la cual se apoyaron las firmas de ciudadanos alemanes para captar una parte respetable del comercio de importación, convirtiéndose, al mismo tiempo, en focos de demanda e irradiación de manufacturas extranjeras.[43] Cabe resaltar que, desde esa época, ellas ya canalizaban una parte de las exportaciones americanas a Bolivia, aunque el grueso de sus compras se realizaba directamente en Europa y "de preferencia en Alemania", pagando con productos locales que se enviaban como retorno al viejo

---

[40] Jorge Aprile y Mario Krauss, (orgs.). *El progreso alemán en América Latina*. Tomo I: Chile y Bolivia. Buenos Aires: Editorial Rio de La Plata, 1928, p. 802.

[41] El Bank für Chile und Deutschland y el Anglo-South American Bank llegaron a tener oficinas en Oruro por poco tiempo pero como el gobierno, por ley, exigía que los bancos extranjeros mantuviesen en el país al menos 50.000 libras, de las cuales el 20% debía ser invertido en bonos nacionales, esos bancos prefirieron cerrar sus pequeñas oficinas en 1914. W. L. Schurz, *Bolivia: A Commercial and Industrial Handbook*. Washington: Government Printing Office, 1921, p. 248.

[42] Platt, *op. cit.*, p. 279.

[43] . John Hillman." Los orígenes del la industria de estaño en Bolivia" *Historia Boliviana*. n VII/ 1-2, 1987, p. 55. Así se explica también la temprana influencia de los alemanes en la Cámara de Comercio de Bolivia, *Monthly Bulletin of the Bureau of the American Republics*. Washington, 1902, (XII, n. 2), p. 286.

continente.[44] El nexo que aseguraba la lealtad a distancia entre compradores y proveedores lo constituían, además de las institu- ciones financieras, los agentes comerciales quienes realizaban un trabajo pormenorizado y constante llevando catálogos y muestras, anotando pedidos y reclamaciones y, en fin, promoviendo ajustes de modo a adecuar la idea y el cálculo abstractos a las condiciones concretas de los mercados que visitaban. La importancia de esa institución, a través de la cual la industria germánica reconocía la idiosincracia de los mercados locales, era ampliamente comenta- da por propios y extraños. Un despacho consular británico decía:

Whereas English shippers relied upon orders from local merchants and agents in a few larger countries, German firms became well known for sending out "large numbers of commercial travelers". Usually, "good linguists" who "would cater the buyer's taste as to marking, packing, etc. These buyers were willing to take orders considered small by British standards".[45]

Con la asistencia que prestaban los agentes, se hacía posible importar artículos sin la mediación de las casas comerciales esta- blecidas en los puertos y, por consiguiente, a menor precio -una ventaja sobre los otros competidores. Los rieles que los comer- ciantes alemanes adquirían de esa manera costaban, en Oruro, 20% menos que los similares del Reino Unido, comprados a través de los establecimientos de Valparaíso.[46] Hasta poco antes de la Pri- mera Guerra, el trabajo y la proverbial solicitud de esos vendedores ambulantes eran señalados como una de las razones del buen des- empeño del comercio alemán en Bolivia. Al contrario, el producto norteamericano parecía encontrar un embarazo en manos de sus propios "drummers", reconocidos por su intolerancia, desconoci- miento del idioma y falta de tacto para tratar a las gentes del lugar. El enviado extraordinario y ministro plenipotenciario de Bolivia

[44] André Bresson, *op. cit.*, p. 255.

[45] Citado por Brown, *op. cit.* p. 512.

[46] Platt, *op. cit.*, p.158.

en Washington, Ignacio Calderón, dejó el siguiente recado en la conferencia comercial realizada el 10 de septiembre de 1914 en la capital americana:

Alemania ha hecho grandes progresos por el valor de sus comerciantes. Son hombres prácticos. Han venido a nuestros países y se han juntado a nosotros. Antes de hablar de negocios, establecen relaciones amistosas, muchas veces se perfeccionan en el idioma y por tanto adquieren conocimientos sobre las condiciones locales, lo cual les favorece en el momento oportuno. El comerciante americano que llega a Sudamérica es intempestivo y se comporta agresivamente desde el primer momento. Nos dice: "tienes que comprar nuestras mercaderías, son bastante buenas, tienes que comprarlas, quieras o no." No estamos acostumbrados a ser tratados de esa manera. No se trata de que seamos sentimentales o más o menos viriles que otras culturas, pero nos resentimos de ese tipo de tratamiento y como antes muchos nos han tratado de manera distinta, esperamos que en el futuro otros lo sigan haciendo.[47]

Los factores señalados hasta aquí no son suficientes para explicar la expansión del comercio alemán en el país. Falta considerar los productos que llegaban y las características intrínsecas que los hacían atrayentes y competitivos. Al observar la composición de las importaciones, en un año típico, se constata que fueron artículos tradicionales y de consumo popular los que rápidamente ganaron el mercado, (cuadro 7). Las dos categorías mayores, en términos de valor, eran la de artículos textiles y la de productos agrícolas y alimenticios. La primera representaba el 33,68.% de las ventas alemanas a Bolivia y la segunda 25,74%. Telas y géneros de distinto tipo constituyen el grueso del rubro textil, mientras que el azúcar es el principal producto en la lista de alimentos. Otras categorías importantes son la de artículos de ferretería (9,37%) y la de objetos de escritorio (7,74 %). El ramo de ferretería fue uno de los primeros a ser capturado -conquista estratégica

[47] Department of Commerce. Bureau of Foreign and Domestic Commerce. *Statements on the Latin American Trade Situation*. Miscellaneous Series, nº 18, Washington: Government Printing Office, 1914, p. 15.

si se tiene en cuenta las demandas de la minería boliviana y por ende lo que ellas representaban en el total de las compras del país. Al comenzar la segunda mitad del siglo XIX, la producción alemana consiguió desalojar a los artículos británicos de ese sector y allí se mostró imbatible durante mucho tiempo.[48] Un hecho llama atención en la lista: la presencia de productos regionales -seguramente provenientes del Perú y de Chile- tales como harinas, ají y chuño. La razón de esto hay que buscarla en la inserción en el comercio regional de las casas alemanas, las cuáles no sólo procesaban la distribución y venta de manufacturas de ultramar sino que, al mismo tiempo, canalizaban productos que captaban en el espacio andino. Y en esto se destacaban nítidamente.

cuadro 7

Resumen de las importaciones bolivianas de productos alemanes, por categorías[(1)] (primer semestre 1909)

Textiles	388.663,11
Alimentos, industria extractiva	297.123,59
Ferretería	108.182,12
Papelería y artículos de escritorio	89.340,61
Ropas y artículos de uso personal	64.328,08
Artículos de bazar	45.678,42
Bebidas	8.682,40
Productos farmacéuticos, químicos y perfumes	37.198,42
Madera, objetos de madera y muebles	35.103,74
Otros bienes de consumo durables	24.605,97
Calzados y productos de cuero	14.275,26
Aparatos eléctricos	9.425,16
Loza y vidrio	18.595,16
Construcción civil	8.048,08
Juguetería	4.708,42
Total general	1.153.958,50

Fuente: Apéndice 4

[(1)]se incluyen los artículos más importantes

[48] Platt, *op. cit.*, p. 213.

Otro aspecto que merece mención se refiere a la dimensión extremamente pequeña de la mayoría de los lotes adquiridos lo cual resulta en una sorprendente variedad de objetos de reducido valor unitario pero que en conjunto alcanzan sumas significativas: aparatos para afeitar, parafina, anafes, chinches, sellos, candelabros, calzados para patinar, sifones, lunas de vidrio azogadas, termómetros, bigoteras, naipes, máscaras... y muñecas de porcelana. Éstas ingresaron al mercado boliviano allá por los años ochenta, desde entonces se las podía ver hasta en las ferias de alacitas robándoles espacio a las artesanías populares.[49] Los soldaditos de estaño o plomo también tenían buena entrada y, al calor de la guerra del 14, cambiaron de pinta y expresión traduciendo el humor del momento y la agilidad de la industria alemana para atraparlo al vuelo. En Oruro, un observador perspicaz interpretaba así el recado silencioso que traían las nuevas figurillas:

No se trata ahora de maravillar a los niños ni de emocionar a las muchachas. A los brillantes uniformes de gala, recamados de plata y de oro, que les daban a algunos militares la apariencia de árboles de navidad, han sucedido los trajes de campaña prácticos, sencillos, grises y a las actividades de paseo, suceden las actividades de combate, menos teatrales. La guerra arrastra a todo el mundo y los niños guerrean también... Es un juego trágico que no dejará de ejercer cierta influencia sobre los hombres del mañana, los cuales nunca podrán sentirse completamente puros al recordar los horrores que se cometen hoy.[50]

Alemania copó también el mercado de muebles de madera con piezas más baratas del tipo vienés, mientras que el Reino Unido continuaba abasteciendo la exigua demanda de mobiliario de metal de primera categoría y los americanos, siguiendo el faro de su espíritu práctico, realizaban sus primeras incursiones en el sector ofreciendo "piezas de madera noble que se venden por unidades y

---

[49] Doris Butrón Untiveros, *La festividad de nuestra señora de La Paz, alacitas y los artesanos (1825-1900)*. La Paz, 1990, p. 25.

[50] "Los nuevos juguetes alemanes", *La Prensa*, Oruro, 18 de enero de 1915. No sabemos si en Bolivia los soldaditos de estaño llevaban banderas con los colores del país como lo hacían los que se dirigían a la Argentina. Ver: Platt, *op. cit.*, p. 164.

no bajo la forma de juegos completos".[51] Poco antes del conflicto bélico, la industria germánica suministraba, además, la mayor parte de los artículos de algodón, medias, productos químicos, remedios, cerraduras, instrumentos de fierro, camisas, guantes y ropa interior -la mayor parte, producción de base tradicional.[52] Pero eso no era todo, la flexibilidad de la industria alemana para adaptarse a las preferencias locales resultaba siendo una virtud estratégica en la guerra comercial. Independientemente del tamaño de los pedidos, los fabricantes atendían el deseo de su clientela. Un ejemplo de esa disponibilidad lo constituye la solicitud que, alrededor de los años sesenta del pasado siglo, encaminó David Cronenbold a fábricas germánicas en sentido de que le hiciesen una pala de fierro según el modelo del instrumento chiriguano de madera. Poco tiempo después el comerciante alemán las importaba y vendía en la región oriental.[53]

La existencia en Alemania de una producción industrial de gran afinidad con las necesidades de la minería boliviana contribuyó a que el crecimiento de ésta se reflejase también en el comercio entre ambos países. En tal sentido, la adquisición de materiales -tales como, locomotoras, vagones de tren, rieles, concentradoras, funiculares, máquinas e intrumentos eléctricos- por parte de las empresas más importantes del sector consumió recursos considerables en algunos años. Por esa vía, Alemania consiguió "ampliar sus ventas a Bolivia y proveer al país no sólo con insumos para la industria extractiva sino también con maquinaria pesada".[54] Otras veces, fueron las compras de armas realiza-

---

[51] *Furniture markets of Bolivia*, Washington, Government Printing Office, p. 114-15 y 119.

[52] Platt, *op. cit.*, p. 159 y William A. Montavon, *Wearing Apparel in Bolivia*. Miscellaneous series nº 69. Washington: Government Printing Oficce, 1918, p. 64.

[53] Hollweg, *op. cit.*, p. 80.

[54] Según Bieber, en 1904, "el Imperio Alemán vendió a Bolivia mercaderías por el valor de algo más de 2,1 millones de marcos. De ellos, 324.000 marcos vale decir casi el 16% del total fueron obtenidos por concepto de venta de locomotoras y locomóviles. Estas máquinas constituyeron el tercer rubro en importancia dentro de la gama de productos exportados a Bolivia por Alemania. En 1913, Bolivia importó de Alemania para el servicio ferroviario de Arica al Alto de La Paz locomotoras por valor de 459.501 bolivianos y vagones de tren por valor de 806.660 bolivianos. Además, importó artículos de ferretería por casi 5 millones de bolivianos y maquinaria eléctrica por cerca de 744.000 bolivianos. Bieber, *Las relaciones., op. cit.*, p. 64 y 29.

das por el Estado que aumentaron significativamente el valor del intercambio, como en 1913 cuando ese rubro representó el 20% del total de las exportaciones de Alemania a Bolivia.[55] Pero esas transacciones eran excepcionales; a largo plazo, la mayor parte del comercio giró en torno a artículos tradicionales y de consumo relativamente amplio y entre los cuales, además de los de origen agrícola, los de algodón, lana y ferretería ocuparon consistentemente los primeros lugares. En Bolivia se verifica lo observado por Platt en ámbito continental:

The Germans, without the advantage either of an established position or of a large uniform home market, had to make the running in "novelties", in the creation of markets where none had existed before. In time, Germany was able to raise the quality of her goods, build up staples, and allow her exports to sell on their own merits without a "Sheffield" or "London" imprint. Meanwhile, her trading methods were bound to be very different, more accomodating to local circumstances in language, measurements, currencies, quantities, more obviously aggressive and competitive over a wider range of small items, with all the frauds, inferior qualities and "dumping" which British manufacturers and traders had employed in an earlier generation of exports.[56]

---

[55] Leon E. Bieber, "La política militar alemana en Bolivia, 1900-1935". *Latin American Research Review*. v.29, nº 1, 1994, p. 99.

[56] Platt, *op. cit.*, p. 164.

- V -

Tiempo nublado: cambios y continuidades

El primer tropiezo en la trayectoria del comercio alemán en Bolivia, sobrevino en razón de las drásticas modificaciones que introdujo la guerra del 14 en la dinámica y dirección de los flujos mercantiles. El bloqueo marítimo impuesto por los países aliados produjo, aquí como en otras partes, resultados inmediatos. Las cifras son elocuentes: el tráfico con Alemania, que en 1913 entrañaba casi 22% del comercio exterior boliviano, se vino al suelo en los próximos años, (apéndice 5). Y aquí, como en otras partes, el cerco envolvió inexorablemente a los inmigrantes de aquel país, en quienes ingleses y norteamericanos veían materializarse la quinta columna de las fuerzas enemigas. Alguna razón había para ello. Desatadas las hostilidades, muchos alemanes se pusieron en campaña para recaudar fondos o buscar otras formas de apoyo al esfuerzo bélico de su país, y los más militantes hicieron propaganda a través del periódico "Vanguardia" y la revista "Deustsche Blätter für Bolivien".[57] Pero no se puede concluir, a partir de tales evidencias, que la adhesión a las campañas de solidaridad fuese prueba inequívoca de aprecio o asentimiento a las políticas del Kaiser. Lo que sí hubo por parte de los rivales y de la población local fue una clara propensión a percibir a los ciudadanos alemanes como miembros de una colectividad compacta, organizada y políticamente homogénea -una cuasi hermandad. Un observador atento, sin embargo, habría reconocido tal vez una realidad más compleja.[58] Pero la situación no se prestaba para tamañas

---

[57] Bieber, *Las Relaciones, op. cit.*, p. 97.

[58] Un estudio sobre las comunidades alemanas en el Brasil sugiere que las mismas eran bastante diferenciadas, tanto social como políticamente. La visión compacta que se tiene de las colectividades alemanas durante la guerra no sería sino una imagen construída por las sociedades donde habían arraigado. Norbert H. Leeseberg, reseña del libro de Frederick C. Luebke, "Brazil, a Comparative History of Cultural Conflict during World War I", in *International Migration Review*, v. 22, nº 84, winter, 1988, p. 667-9.

sutilezas; en el horizonte ensombrecido por la guerra, todos los gatos parecían pardos.

El episodio que se desarrollaría en el escenario andino no era de ninguna manera irrelevante en la trama que urdían las fuerzas aliadas. Hacía algún tiempo que Estados Unidos había llegado a ser el mayor consumidor de estaño metálico, Inglaterra, la gran responsable por su comercialización, Bolivia, el más importante productor de concentrados en occidente y el estaño, un metal estratégico para la industria. Por tanto, era natural que los gobiernos, por motivos diferentes, se interesasen en conocer el alcance de los negocios alemanes en el país minero. Bajo la dirección de sus respectivos comandos, funcionarios americanos y británicos se dieron la mano para realizar precisamente esa tarea. Investigaciones preliminares revelaron que, en el sector extractivo por lo menos, no había motivos para preocuparse.[59] Al mismo tiempo subrayaron lo que ya se sabía: los teutones estaban incrustados por toda la red comercial que directa o indirectamente se conectaba con dicha actividad. La batalla pasaría a librarse en ese terreno. Racimos de listas negras cargadas de lúgubres presagios - congelamiento de líneas de crédito, suspensión de licencias de importación, dificultad de obtener letras, confiscación de bienes, etc.- comenzaron a descolgarse del firmamento hasta entonces diáfano de los negocios alemanes, (cuadro 8).[60]

cuadro 8
Firmas alemanas bloqueadas y personas en listas negras en la Primera Guerra(1)

Firmas	Localización
Albrecht & Cia.	La Paz
Arnold & Cia.	Riberalta
Bacovich, Marcos	Oruro
Banco Alemán Transatlántico	La Paz y Oruro

[59] RG 182. *World Trade Board Preliminary Inventory.* Bolivia, Box 905, "List of Bolivian Tin Properties", p. 104.

[60] La lista negra británica fue consecuencia del Acto Parlamentar "Trading with the Enemy" de 1916. En el caso de los Estados Unidos, las listas negras se fundamentaron, a partir de 1915, en el "Enemy Trading Act".

Barber, Alfredo & Cia.	Cachuela y Riberalta
Bickenbach & Cia	Oruro, Cochabamba y Santa Cruz
Blau, Stephen	La Paz
Botica Alemana	Oruro
Cabrera, F.	Trinidad
Callenius, Gustavo	La Paz
Colesman, Boehme & Cia.	La Paz y Oruro
Dauelsberg & Cia	La Paz y Oruro
Dohrmann, Dahse & Cia	Oruro y Potosí
Ed. Nolte & Cia	La Paz
"El Gallo"	La Paz
"El Tigre"	La Paz
Elsner, Augusto	Santa Cruz
Elsner, Juan & Cia	Santa Cruz
Emmel Hnos.	La Paz y Arequipa
Eulert, F.G.	La Paz
Euss & Weber	La Paz
Lambert, Ernest	Trinidad
Franco, José	La Paz
Freudentahl Hnos.	La Paz
Fricke, German & Cia	Oruro, Cochabamba y Colquechaca
Fuss, Alfredo (Hirschmann & Cia)	La Paz
Gasser y Schweitzer	Santa Cruz
Gasser, Gebhard	Santa Cruz
Gundlach, C. F.	Oruro
Güenther, Ernesto	Sorata
Güenther, Pablo	Oruro
Hardt E. W. & Cia	La Paz, Sucre, Oruro y Cochabamba
Harrison & Böttiger	La Paz
Hinze & Cia	Oruro
Hirschmann & Cia	La Paz, Oruro y Cochabamba

Joerges & Cia	Potosí
Krugger & Cia	Cochabamba
"La Mariposa"	La Paz
Luettenber, Ernest	Trinidad
Martins, F & Cia	La Paz
Mayer, Juan	Trinidad
Morales, Bertram & Cia	Potosí, Sucre, Cochabamba y Oruro
Morales, José	Cochabamba
Müller, W.	Santa Cruz
Phlantz, Carlos	Villamontes
Quidde & Guttermann	Cochabamba y Sucre
Reinecke-Findel & Cia	Oruro
Schmidt, Otto & Cia	Cochabamba
Schubert, H. G.	Santa Cruz
Schluter & Cia.	Oruro
Schnack, Enrique	Santa Cruz y Puerto Suárez
Schweitzer, Felipe	Santa Cruz
Seiler, Emilio	Sucre
Staudt & Cia.	Villamontes, Rio Pilcomayo, etc.
Stoefens, Schnack, Müller & Cia..	Santa Cruz
Weitbrecht, Adolph	Santa Cruz
Wichtendahl, Guillermo	La Paz
Zeller, Villinger & Cia.	Santa Cruz, Trinidad, Yacuiba, etc.

Fuente: Holweg, *op. cit.*, p.298-300.

(1) Listas americana y británica.

Artífices del portento eran los agentes de marras, quienes, con un ojo en la bandera y otro en el escalafón, abultaban sus informes reservados preparando, cada día, un puchero de firmas real o supuestamente comprometidas con la "causa del enemigo". Para obtener pistas o pruebas, contarían con la ayuda local de

incorruptibles servidores y de maquiavélicos dublés. En la gramática pura y dura del conflicto, se esperaba que la palabra acerada se disparase contra los rivales, pero también causó bajas entre los de la misma facción cuando se trató de hacer avanzar negocios de muy particular interés. Al fin y al cabo, americanos e ingleses, que se amistaban después de un siglo de amargos rencores, tenían motivos de sobra para seguir recelándose puesto que, si, por una parte, el desorden provocado por el conflicto en las relaciones de Europa con los países latinoamericanos abría oportunidades de expansión a la industria *yankee*, por otra, amenazaba las posiciones conquistadas hacía ya algún tiempo por el comercio británico. Bajo tales circunstancias, los instrumentos de ocasión podían ser utilizados para trabar o desbaratar la marcha de un competidor del mismo bando, aún cuando esto significase favorecer a "firmas indeseables"[61] A fuer de verdad, por entre la atmósfera volátil del momento, difícil discernir dónde terminaban las virtudes públicas y comenzaban los vicios privados. Pero vayamos a lo que aquí interesa: ¿qué efectos prácticos produjo el asedio sobre las casas alemanas y cuál su impacto sobre el flujo de las importaciones? Antes de elucidar el interrogante, cabe advertir, desde ya, que los resultados no fueron los esperados por ninguno de los contendientes. También en aquella oportunidad, la historia transmutó el barullo de humanas intenciones en clamorosa carcajada de efectos perversos.

Sobre el primer punto, los testimonios de la época son unánimes al señalar que los intereses alemanes continuaron operando en prácticamente todos los campos de la actividad económica y que la eficacia de las listas negras fue pequeña, creando dificultades tan sólo "en lo referente al intercambio y compra de letras". Las casas comerciales resistieron "admirablemente" el bloqueo y consiguieron mantener "enormes *stocks* de mercaderías para surtir toda la República".[62] Al parecer, el abastecimiento de las minas cuyos dueños eran alemanes tampoco enfrentó problemas insolubles y hasta puede decirse que fue más abundante y regular que el

---

[61] A. Mitre, *op. cit.*, p. 200.

[62] Julio Gutierrez Pinilla, *Oruro industrial, comercial y ferroviario*. Antofagasta: Imprenta Moderna, s/f, p. 158.

de las explotaciones bajo control de empresas "confiables", sobre todo en lo que se refiere a sacos, acero, hierro, kerosene, dinamita y alimentos.[63] En síntesis, de los 40 establecimientos alemanes bloqueados durante el conflicto bélico, aproximadamente 32 continuaban operando normalmente en 1928, (cuadro 9)

cuadro 9

Firmas y negocios alemanes en La Paz, Oruro y Cochabamba, 1928

Firma	Tipo
La Paz	
Boehme, Zieriacks & Cia.	importadores
Bottigger, Trepp & Cia.	importadores
Juan Elsner & Cia.	importadores
Gundlach & Cia.	importadores
E. y W. Hardt	importadores
Hugo Ernst	importador
Schweitzer & Cia.	importadores
Gustavo Hinke	importador
F.Martind	importador
D.E. Nolte	importador
Carlos Albrecht	importador
Teodoro Becker	comerciante
Elsner, Poepsel y Cia	comerciantes
Emmel y Hermanos	comerciantes
Bernardo Elsner	comerciante
Reinhard Stege	comerciante
Federico Buck	relojería
Ricardo Edenhofer	joyería
Schokaus & Cia.	joyería
Oruro	
Findel & Borgolte	importadores
E. W. Hardt	importadores

[63] A. Mitre, *op. cit.*, p. 199.

Gustav Hinke	importador
Erich Bauer	importador
R. Krugger y Cia.	importadores
F.Martind	importador
E.A. Nekel (El Globo)	importadores
D.E. Nolte	importadores
Ludwig Bollweg	comerciante
Guide & Cia.	comerciantes
Karl Rusack	comerciante
Karl Seidel	com erciante
Hans Struwe	comerciante
John Schmidt	comerciante
Luis Pettenkofer	joyería
Cochabamba	
Alfredo W. Barber	importadores
Bickembach & Cia.	importadores
Brockmeyer y Cia.	importadores
Federico Albert	comerciante.
Arturo Beller	importadores
Fritz Kempter	importador
Carlos Müller	comerciante
Juan Rücker	comerciante
Otto Schmidt y Cia.	comerciantes

Fuente: Aprile, Jorge & Krauss, Mario, (orgs.) *El progreso alemán en América. Tomo I: Chile y Bolivia.* Buenos Aires: Editorial Rio de La Plata, 1928, p.886-7.

Inútil volver sobre los subterfugios e instrumentos de que se echaron mano para burlar el cerco impuesto por los aliados. Lo cierto es que, terminada la guerra, los establecimientos alemanes parecían haberse repuesto. Esta era la situación en La Paz, Oruro

y Cochabamba. En esta última plaza, las casas germánicas aprovecharon su inserción en la economía regional para extender sus intereses una vez que fue concluida la línea férrea Oruro-Cochabamba. Desde allí, utilizando el ferrocarril al valle, distribuían las manufacturas importadas a los pueblos tributarios: Quillacollo, Punata, Tarata, Cliza, Arani, Sacaba, Mizque, Aiquile y al Oriente.[64] En fin, los informes consulares americanos de los años veinte se parecen a los de la década anterior por el desaliento que rezuman al constatar, una vez más, la presencia dominante de los alemanes tanto en el comercio mayorista como minorista del país.[65] Varios fenómenos podrían explicar su renovado ímpetu. Por una parte, la aplicación de recursos desalojados del rescate de minerales por causa del monopolio que sobre esa actividad pasaron a ejercer tres casas -Mauricio Hoschild, Philipp Brother y Duncan Foxñ durante el conflicto bélico.[66] Otro factor fue la apertura de las agencias del Banco Alemán Transatlántico y, por ende, el restablecimiento de los vínculos financieros con las sucursales de la costa.[67] La propia crisis económica en la Alemania de la post-guerra había provocado la cuarta marejada de inmigrantes (1920-24) y, como en otras ocasiones, unos cuantos llegaron hasta Bolivia donde fueron absorbidos, sobre todo en calidad de empleados, por los establecimientos comerciales de sus paisanos. Ese aporte vino a reforzar una tendencia ya consumada anteriormente.[68]

Sin embargo, bajo la aparente continuidad, hubo cambios y algunos fueron dramáticos. Por un lado, la fuerza económica y comercial de los alemanes en el Oriente se redujo de manera notable. Santa Cruz perdió la pujanza mercantil que había ostentado hasta

---

[64] W.L. Department of Commerce. W.L. Schurz, *op. cit.*, p. 205.

[65] Department of Commerce. *Consular Recommendations on South American Trade. Miscellaneous Series.* Washington: Government Printing Office, 1915, nº 20, p. 10. Ver también: Schurz, *op. cit.*, p. 196-7.

[66] Recuérdese que un gran número de establecimientos alemanes, en el período 1880-1914, se dedicaba a las actividades del rescate. Ibañez, *Historia mineral de Bolivia*. Antofagasta: Imprenta Macfarlane, 1943, p. 230.

[67] Schurz, *op. cit.*, p. 248.

[68] Paul Hugon, *op. cit.*, p. 80.

entonces y el número de firmas cayó bruscamente. Las que quedaron pudieron beneficiarse más tarde de la ruta aérea inaugurada por el Lloyd Aéreo Boliviano en 1925, que permitió una conexión expedita y regular con Cochabamba.[69] Empresas cruceñas como Dauelsberg & Cia, E. & W. Hardt, Juan Elsner & Cia., Schweitzer & Cia. Zeller, Mozer & Cia., Seiler & Cia y otras utilizaron intensamente ese servicio y sus negocios se articularon con mayor fuerza a la economía del valle.[70] En todo caso, la crisis del Oriente no fue una consecuencia de la guerra y se debió, más bien, a la caída de los precios de la goma en el mercado internacional y a la competencia que las casas alemanas pasaron a enfrentar de firmas inglesas y norteamericanas que entonces penetraron en la región.[71]

Algunos alemanes abandonaron el país, otros se trasladaron a Cochabamba, a La Paz o a otros puntos del espacio minero en busca de nuevas oportunidades.[72] A partir de 1922, la producción de estaño dio un salto y no paró de crecer hasta el final de la década, transmitiendo su calor al comercio. Pero allí también la situación había cambiado considerablemente. Las actividades de importación y exportación en gran escala pasaron a concentrarse, *pari passu* a lo que sucedía en el sector productivo, en pocas manos. Mientras un puñado de firmas germánicas asumía la hegemonía en aquel sector, otras, de mediano porte, cerraban sus puertas. La fusión de empresas fue la fórmula encontrada por algunas para viabilizar la continuidad de sus negocios. Al observar el número de casas comerciales, matrices, sucursales y tiendas en general en manos de alemanes, entre 1880 y 1940, constatamos un hecho significativo: de los aproximadamente 139 establecimientos que fueron abiertos en todo el país durante ese lapso, solamente 24 lo fueron después de 1914, 8 en el Oriente y 16 en el espacio andino,

[69] La nave, un Junkers, bautizada con el nombre "Oriente", participó en la hazaña. García Mérida, *op. cit.*, p. 223.

[70] *Nueva Economía*, "El poder de los alemanes en Bolivia" La Paz, 12 a 18 de diciembre de 1995, p. 10-12.

[71] Luis Roca, *Fisonomía del regionalismo boliviano*. La Paz/Cochabamba: Los Amigos del Libro, 1980, p. 86.

[72] Hacia 1927, la Schweitzer & Cia., establecida en 1903 en Santa Cruz, instala sucursal en La Paz. La asociación esta constituída por los señores Felipe Schweitzer, Bernardo Elsner y Otto Kenning. Aprile y Krauss, *op. cit.*, p. 809.

(cuadro 10). La desaceleración fue de la misma magnitud en ambos casos. Tal fenómeno transparentar tanto el impacto que tuvo la crisis gomera sobre los negocios alemanes en el Oriente como el proceso de concentración mercantil que se llevó a cabo en la región occidental durante el periodo de entreguerras. De hecho, cuando se llega a 1939, diez firmas alemanas, seis de las cuales ya estaban antes de 1914, procesan cerca de dos tercios del comercio boliviano de importación. Los teutones, que durante esos años turbulentos se desplazaron de la región oriental o del exterior hacia los mercados mineros, tuvieron que ubicarse, sobre todo, en el comercio minorista o emplearse en las agencias de los grandes establecimientos. Para ellos, las chances de una rápida ascensión social ya no serían las mismas.

cuadro 10
Empresas establecidas en Bolivia antes y después de 1914
(por regiones)

	Antes de 1914	Después de 1914
Oriente		
Santa Cruz	13	4
Riberalta	9	2
Puerto Suárez	8	0
Trinidad	3	1
San Ignacio de Velasco	4	1
Otras	9	0
total parcial	46	8
Occidente/ centro		
La Paz	22	9
Oruro	16	3
Cochabamba	15	4
Potosí	7	0
Otras	9	0
total parcial	69	16
total general	115	24

Fuente: Apéndice 3

Con todo, la transformación más significativa se refiere a un hecho paradójico que tuvo lugar durante los años del conflicto. Los alemanes, que hasta entonces habían actuado como importadores y vendedores de productos provenientes de Europa, en general, y de su país de origen, en particular, pasaron a desempeñarse también como agentes consignatarios y representantes de compañías norteamericanas. La transición parece haber ocurrido en plena guerra, cuando las firmas alemanas, sin condiciones de abastecerse de sus fuentes tradicionales, buscaron alternativas directamente en el país del norte. Allí entraron en contacto con empresas exportadoras y fabricantes y, en varios casos, consiguieron la representación de sus productos.[73] Sin esfuerzo, compañías norteamericanas y firmas teutonas, que la política había puesto en campos rivales, fueron reconociendo una zona franca de común interés. De esa forma, la red mercantil de alcance nacional, el *know-how* y el decoro de los antiguos establecimientos alemanes se puso al servicio de la industria *yankee*, produciendo efectos inmediatos. Ya en 1917, el ministro residente de los Estados Unidos en La Paz, John O'Rear, entusiasmado al constatar que su país se había convertido en el principal proveedor de artículos a Bolivia, admitía que tamaña victoria se debía "to the activities displayed by american manufacturers since the breaking out of the European War and the necessity of effecting purchases from other than the countries at war".[74] Callaba el detalle embarazoso: quienes se vieron en la "necesidad" de realizar sus compras en otros países eran elementos del bando enemigo, más precisamente las casas alemanas, sin cuya participación los intereses norteamericanos no habrían conmemorado tan buenos resultados. Alguien ha dicho, al referirse a las condiciones del comercio internacional de aquellos años, que alemanes, franceses e italianos, se comportaban, primero, como

---

[73] El hecho fuera detectado por un observador del Departamento de Estado quien, al comenzar la década del veinte, constataba que, por causa del conflicto bélico, los alemanes habían pasado a abastecerse a través de casas americanas e inglesas y que algunas negociaba directamente con exportadores americanos. Schurz, *op. cit.*, p. 205-6.

[74] Bieber, *Las relaciones*, *op. cit.*, p. 97.

hombres de negocios y, después, como patriotas.[75] Las industrias del norte al entregar la representación de sus productos a firmas sobre las que el Departamento de Estado nutría sospechas, actuaban según el mismo orden de prioridades. Fue por ese cauce, activo hasta la segunda mitad del siglo, que la producción de los Estados Unidos continuó expandiéndose en el mercado boliviano. La articulación funcionó tan bien que, cuando sobrevino el segundo holocausto, varias empresas americanas resistieron cuanto pudieron las presiones para deshacerse de sus viejos intermediarios.

Nos toca considerar ahora la suerte que corrieron las importaciones de productos alemanes. También en relación a ese punto, quienes acabaron ganando fueron los americanos. Si bien las firmas teutonas en Bolivia continuaron manteniendo su dominio en el comercio de importación, las manufacturas de ese país no volvieron a ocupar más todo el espacio conquistado antes de la guerra. Desde el bloqueo y mientras duró el conflicto, el comercio de Bolivia con Alemania prácticamente desapareció y las importaciones de Gran Bretaña se redujeron de manera considerable. A partir del vacío dejado por ambas potencias, las compras de artículos de los Estados Unidos se dispararon. En los primeros años de la posguerra, ese país consolidó su lideranza en el abastecimiento del mercado boliviano y Gran Bretaña y Alemania trataron de recuperar el terreno que allí habían perdido. Gran Bretaña se repuso con sorprendente agilidad y, entre 1923 y 1927, sus manufacturas ya representaban cerca del 18% de las importaciones. Alemania, en el mismo periodo, se quedó distante de su antiguo desempeño.[76] Restablecidas las relaciones diplomáticas con Bolivia en 1922, las exportaciones germánicas crecieron rápidamente, pero muy luego perdieron impulso y se estabilizaron por el resto de la década en un nivel relativamente bajo, cerca del 10%. Al desatarse la crisis de 1929, el anuncio de que el Banco Alemán Transatlántico cerraría la agencia de La Paz y las leyes bancarias emitidas para restringir el crédito acentuaron las dificultades,

---

[75] Platt, *op. cit.*, p. 196.

[76] Adolfo Otero, *Notas sobre el comercio boliviano.* Barcelona: 1919, p. 48.

[77] RG 59. Consular Trade Reports, La Paz, August 22, 1929.

sobre todo para los pequeños negocios.[77] Por otro lado, las exportaciones de Bolivia hacia ese país cayeron luego después de la guerra y no volvieron a levantarse en las próximas dos décadas, (apéndice 6). Sin embargo, hubo un cambio cualitativo en la composición de las importaciones de origen germánico; rubros industriales de carácter moderno como artículos eléctricos, óptica, farmacéuticos, maquinarias, etc. fueron ganando peso. Esos productos llegaban a través de las firmas teutonas que ejercían la representación de afamadas marcas germánicas en el país: Gustav Hinke representa a Siemens Schuckert, Motores Diesel Moeller, Telefunken, E. Merck, Karl Zeiss, P. Schoen & Zoon, Philips; Hugo Ernst, a A.E.G., Osram, Faberindustrie, Gustave Heyde, y Boehme, Zieriacks & Cia., a la Bayer.[78]

El comercio internacional todavía no había acabado de salir de la *Gran Depresión* cuando presenció el enfrentamiento de dos estrategias para encarar sus secuelas: de un lado, el bilateralismo enarbolado por Alemania y, del otro, el sistema multilateral de intercambio propugnado por Estados Unidos. América Latina se convirtió, entonces, en el principal campo de batalla de esas dos propuestas.[79] Alemania, que necesitaba expandir su industria y adquirir materias primas, se lanzó a fortalecer sus nexos con los mercados de la región. La escasez de divisas -una aflicción de todos- ponía en evidencia los atractivos de la fórmula bilateral. El gobierno de Berlín se adelantó a negociar con sus socios comerciales modalidades de trueque y un sistema de reembolso mediante compensación de los famosos *askimarks* (cuenta especial de extranjeros para pagos internos) que sólo podían gastarse realizando compras en aquel país. La ofensiva produjo frutos y su comercio con grandes mercados, como el brasileño, aumentó rápidamente, llegando, en este caso, a desplazar a los Estados Unidos del primer lugar.[80] En Bolivia, sin llegar a tanto y por otros cami-

[78] Aprile & Krauss, *op. cit.*, p. 824-842.

[79] Hilton. *op. cit.*, p. 71.

[80] Moniz Bandeira, *O milagre alemão e o desenvolvimento do Brasil. As relações da Alemanha com o Brasil e a América Latina (1949-1994)*. São Paulo: Ensaio, 1994, p. 40-42.

nos, la entrada de manufacturas germánicas creció a lo largo de la década y en el umbral de la guerra ya superaba, con mucho, a las importaciones realizadas de Gran Bretaña (cuadro 11). El 3 de agosto de 1939, representantes de ambos gobiernos firmaron un protocolo en La Paz que establecía negociaciones entre el Banco Central de Bolivia y los bancos alemanes de modo a diseñar un esquema que permitiese el uso de *askimarcs* en las transacciones de los dos países. El mismo mes, se llegó a un acuerdo de trueque entre Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos e instituciones financieras germánicas, por el cual la empresa boliviana recibiría, a lo largo de cinco años, un crédito de 4 millones de marcos para compra de máquinas a cambio de petróleo y minerales.[81] La legación americana en La Paz se preguntaba si tendría sentido para Bolivia pasar a recibir *askimarcs* en vez del oro que efectivamente obtenía de sus antiguos compradores. El intercambio bajo la forma de trueque (barter) podía explicarse en países como Argentina, Brasil y Chile en los cuales, de hecho, existía excedentes de trigo, café y salitre pero no en el caso del país minero.[82] La noticia de que el gobierno de Bolivia firmaría un acuerdo con Alemania autorizando la venta de todos los minerales del país, excepto estaño, a cambio de un crédito de 20 millones de marcos, causó revuelo en círculos mineros y financieros. El articulador de la protesta era un alto funcionario de la empresa Patiño, Mr. Gueddes.[83] En todo caso, la eclosión de la guerrra puso en suspenso todas esas iniciativas.

---

[81] RG 59. Consular Trade Reports. Leslie W. Johnson, "Annual Economical Review for 1939, Bolivia", La Paz, February, 1, 1940.

[82] RG 84. Foreign Service Posts. "Memorandum Regarding Proposed Treaties with Germany". La Paz, 1939.

[83] RG 84. Foreign Service Posts of the Department of State. Bolivia. La Paz Legation (1936-1954), La Paz, July 19, 1939.

cuadro 11
Importaciones bolivianas por países de origen primer semestre de 1938 y 1939

Países	1938	1939
Estados Unidos	9.809.581	8.304.710
Alemania	5.506.078	4.907.889
Perú	4.909.306	8.527.419
Argentina	4.355.228	3.708.086
Gran Bretaña	2.795.504	1.944.226
Japón	2.404.574	1.449.826
Chile	1.434.547	1.441.768
Bélgica	1.198.832	1.649.489
Otros	2.986.608	3.192.057
Total	35.400.258	35.125.470

Fuente: RG 59 Consular Trade Reports, La Paz, 1940, "Annual Economic Review for 1939 - Bolivia", Leslie W. Johnson, Feb 1, 1940.
(1) En bolivianos de 18 peniques.

A esta altura, la influencia alemana en Bolivia trascendía el campo comercial y financiero. Hacía algún tiempo que el nacional socialismo y el fascismo ejercían una atracción a diestra y siniestra del espectro político, ganando adeptos dentro de las própias instituciones del Estado, incluyendo el Ejército. Más que hechura de agentes foráneos o devaneo pasajero, el fenómeno calaba hondo en la mentalidad de ciertos grupos que se identificaban y afirmaban con tales ideologías, dotándolas de un airecito criollo que no por eso las hacía menos tenebrosas. Por su lado, el gobierno de los Estados Unidos tenía motivos de sobra para estar preocupado con la situación boliviana. Además de la exacerbación de las tendencias mencionadas, la opinión pública del país no le era favorable y el sentimiento antiimperialista venía creciendo a la par que los temores del Departamento de Estado. He aquí un buen resumen de las inquietudes de la época:

Desde 1937, el gobierno de Washington tenía castigado al país, negándole toda ayuda económica, por haber cometido el pecado capital de expulsar, sin indemnización, a la Standard Oil Company, una de las más poderosas empresas norteamericanas. Esta cuarentena económica, los antecedentes teutones del presidente Germán Busch, la tradición germánica en la organización del ejército, la influencia de una colonia alemana con importantes vinculaciones familiares, sociales y comerciales, la activa propaganda pro nazi de la legación alemana en La Paz y la vecindad de una Argentina cuyo gobierno era simpatizante con el nacional socialismo de Hitler, colocaban a Bolivia en una posición que requería especial atención, sobre todo por ser la única fuente importante en el hemisferio occidental.[84]

Al desatarse las hostilidades, en septiembre de 1939, la repetición de ciertos episodios -los mismos actores en campos rivales, lances de espionaje, racha de listas negras, bloqueo de firmas, acoso a ciudadanos sospechosos- parecía anunciar la *mise-en-scène* de una pieza ya presenciada en el país minero. Mera apariencia. Dentro y fuera, nuevos elementos provocarían un desenlace distinto al de la primera trama. En el plano externo, el hecho decisivo se refiere a la amenaza infinitamente mayor que representaba el fenómeno totalitario para las fuerzas aliadas. No se trataba, como en el conflicto anterior, de un enemigo cuyos objetivos pudiesen ser encerrados dentro de límites geo-políticos precisos, sino de un movimiento que anunciaba que sus aspiraciones de conquista y dominación contemplaban a todo el planeta.[85] La reacción sería proporcional al sentimiento de peligro que las democracias de Occidente, incluyendo Estados Unidos, experimentaron ante el avance de las fuerzas del Eje. Organizaciones de carácter burocrático-militar, con estructura compleja y amplias funciones, fueron creadas o reorganizadas específicamente para monitorear y con-

[84] Roberto Querejazu Calvo, *Llallagua - Historia de una montaña*. La Paz/Cochabamba, Los Amigos del Libro, 1991, p. 262.

[85] Hanna Arendt, *The Origins of Totalitarianism*. New York: Harcourt, Brace and World Inc., 1966, p. XXX.

trarrestar, en regiones distantes del teatro de operaciones, actividades que beneficiasen al rival. Los instrumentos de control se hicieron más sofisticados y el grado de injerencia y de presión que se practicó sobre los gobiernos de la periferia aumentó en igual medida. Bajo tales circunstancias, la vigilancia sobre las colectividades alemana, italiana y japonesa, establecidas en países del campo aliado, fue intensa, rigurosa y, hasta cierto punto, indiscriminada.

Las condiciones también eran diferentes en el plano interno. Si bien las firmas alemanas continuaban controlando el comercio de importación, ahora ejercían, al mismo tiempo, la representación de compañías norteamericanas. Ese enlace, que se fue ampliando y fortaleciendo en el periodo de entreguerras, significó un dilema para los funcionarios del Departamento de Estado, una vez que las medidas tomadas contra establecimientos alemanes, además de perjudicar a la economía boliviana, comprometían el futuro de intereses norteamericanos en el país. Por último, la repercusión del conflicto ideológico en la política local elevó su carga explosiva y desestabilizadora a un nivel que sería impensable en las circunstancias del 14.

- VI -

La tormenta: comercio y guerra

Al desatarse la segunda guerra mundial, autoridades inglesas y americanas armaron un cerco en torno a las firmas comerciales cuyos propietarios o administradores fueron considerados simpatizantes de la "causa totalitaria". La trama que envolvió a ciudadanos de varias nacionalidades -alemanes, italianos, japoneses, yugoslavos, españoles, árabes y bolivianos- estuvo punteada de truculencias y atropellos, aunque siempre hubo quienes hicieron lo posible para evitarlos. A continuación trataremos de determinar, a partir de las fuentes americanas, el impacto de la ofensiva dirigida por el Departamento de Estado contra los establecimientos teutones destacando, en el transcurso del análisis, los dilemas que surgieron entre las dimensiones pública y privada del enredo.

Pero antes de incursionar en ese campo minado, cabe advertir que aquí, además de no haber condiciones, tampoco existe la intención de establecer si los cargos imputados a empresas e individuos por supuestos actos y filiaciones políticas tenían asidero en la realidad de los hechos o cuándo la violentaban y por qué motivos. La referencia insoslayable a personas que fueron objeto de investigaciones, y muchas veces de duras represalias, no debe interpretarse como prueba inequívoca de adhesión ideológica o de militancia política. Sobre el particular, la lógica vidriosa de un cierto funcionario que llegó a incluir en la lista de sospechosos el nombre de un ciudadano alemán, bajo el irresistible argumento de que "por su nacionalidad debe ser probablemente nazista", vale como advertencia del tipo de deducciones que hay que evitar a toda costa y en todos los casos.

Si bien los americanos no entraron formalmente en el conflicto hasta el 7 de diciembre de 1941, actuaron desde un principio sobre el supuesto de que tarde o temprano acabarían envueltos por el vendaval bélico. Investigaciones sobre la situación de las

firmas alemanas en América Latina comenzaron a ser realizadas, en sintonía con los ingleses, por lo menos un año antes de Pearl Harbor. Las burocracias en general carecen de memoria, y cuando la tienen, se encuentra soterrada bajo montañas de papel y una fina capa de polvo. Sólo así se explica que los primeros resultados recogidos en Bolivia causasen espanto: de las dieciocho firmas comerciales de mayor porte, doce eran alemanas -entre las cuales, seis establecidas antes de 1914-, tres bolivianas, una americana, otra británica y una última italiana, (cuadro 12). Aún más, cerca del 70% de las ventas al por mayor y una proporción indeterminada pero seguramente significativa del expendio al menudeo de artículos importados se procesaban a través de los establecimientos teutones. Y es que, como ya vimos, los negocios alemanes, cuya trayectoria ascendente fuera interrumpida por la guerra del 14, habían vuelto a su condición hegemónica, aunque en número más reducido, durante el período de la entreguerra.[86].

cuadro 12

Grandes firmas comerciales en Bolivia, 1940

Firma	Origen de los propietarios
Kyllmann, Bauer & Cia.	alemán
Juan Elsner & Cia.	alemán
Schweitzer & Cia.	alemán
Zeller, Mozer & Cia.	alemán
C. F. Gundlach	alemán
Bernardo Elsner & Cia.	alemán
Harjes (repr. de Mitsui)	alemán
Albrecht	alemán
Quidde & Cia.	alemán
Schilling	alemán
Stephan & Cia.	alemán
Sickinger & Cia.	alemán

[86] La composición la Cámara de Comercio, que hasta entonces había sido fiel reflejo de su dominio en aquel sector, comenzó a modificarse en 1940. Ese año, el elemento boliviano conseguiría el control de la institución asumiendo, además de la presidencia, seis de las once plazas del directorio, las restantes las ocuparían tres alemanes, un judío alemán, nacionalizado boliviano y un español.

Jorge Saenz & Sons	boliviano
Palacios & Cia.	boliviano
Portillo & Cia.	boliviano
W. R. Grace & Cia.	americano
Duncan, Fox	inglés
Cattoretti	italiano

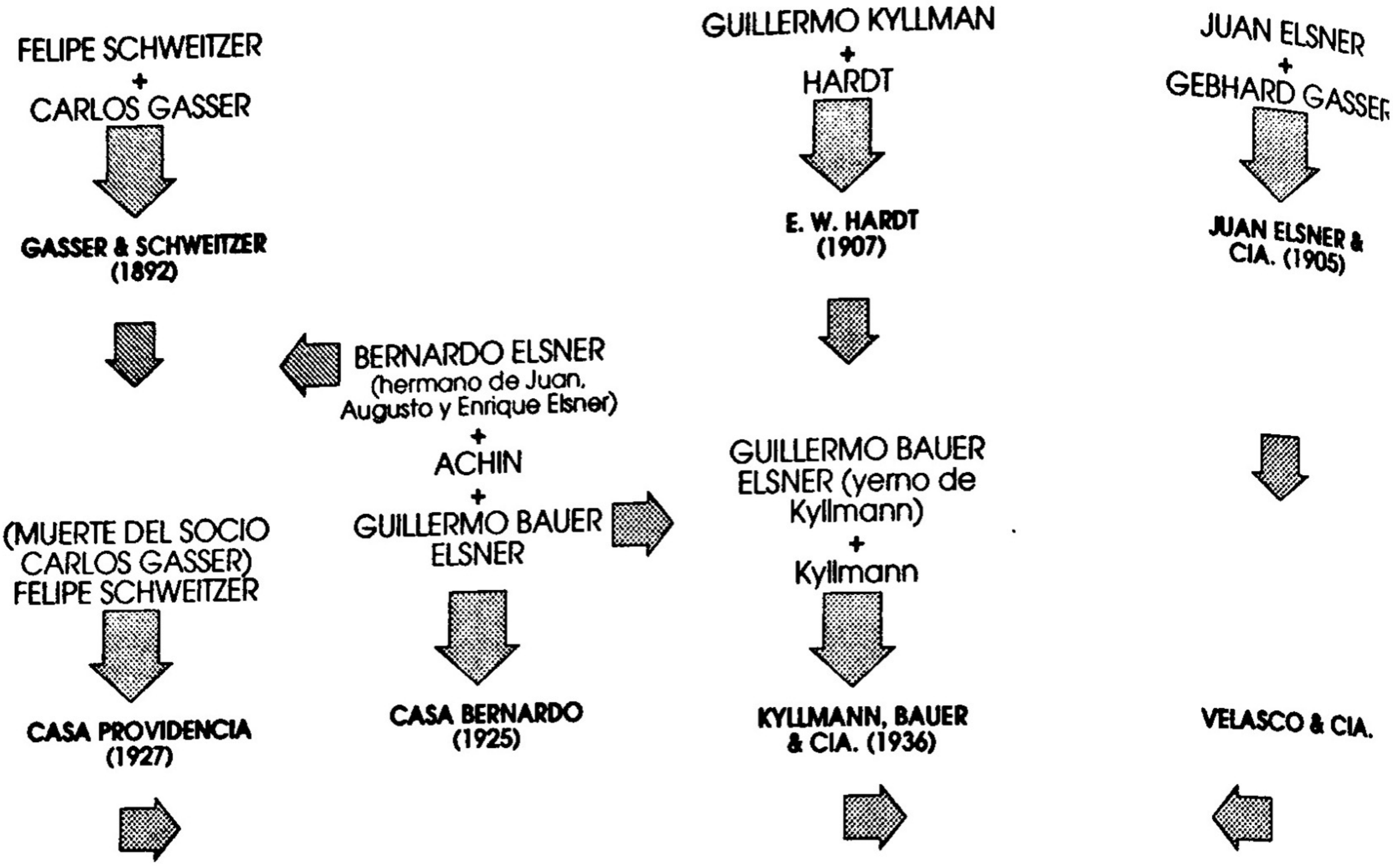
Fuente: RG 59, Consular Trade Reports. La Paz, 1940, "Predominance of German Firms in Bolivia Wholesale and Retail Trade", from Douglas Jenkins, October 9, 1940, p. 2. Ver también apéndice 7.

Eran muchas las claves del éxito. Por un lado, la pauta que establecen y prolongan las firmas germánicas desde el siglo XIX de integrar, entre sus actividades de importación/exportación, la comercialización de productos regionales.[87] Por otro lado, la práctica asociativa con miembros del mismo linaje contribuyó, en momentos cruciales, a sustentar la hegemonía de intereses alemanes a pesar del tiempo y sus vicisitudes, (cuadro 13). Además de antiguas raíces en el mercado boliviano, otras virtudes les eran atribuidas: probidad administrativa, discreción en asuntos de política interna y apoyo financiero -entre todos los factores, el último era reputado el decisivo. La superioridad de los establecimientos alemanes sobre sus rivales, tanto anglosajones como bolivianos, se debía, fundamentalmente, a una cuestión de crédito. Más allá de criterios técnicos, el Banco Alemán Transatlántico, con sede en Lima, favorecía políticamente la promoción de sus compatriotas brindándoles capital de giro, captado, en parte, de los propios depositantes peruanos que, así, acababan financiando negocios alemanes en Bolivia. Las otras casas extranjeras, en cambio, además de adolecer de mala administración, atribuida por el ministro americano Douglas Jenkins, al "elemento nacional", carecían de so-

[87] Javier Rodríguez, empleado de la firma Kyllmann & Bauer en Cochabamba manifiesta que "A diferencia de Grace, Kyllmann & Bauer tenía un universo de cosas. Incluso comercializaba con productos nacionales. Esta firma tenía una sección especial para comercializar productos de industria nacional e inclusive productos agrícolas. Había un alemán, el señor Pitsberger, quien viajaba todos los domingos a la feria de Cliza para comprar productos agropecuarios con destino a las minas". En: García Mérida, *op. cit.*, p. 312-3.

porte financiero. El resultado era una W. R. Grace Company desorganizada internamente y cohibida por la falta de recursos y una Duncan Fox que, a pesar de mejor gerenciada por su personal chileno, adormecía porque la sede del mapocho no arriesgaba capitales en Bolivia. La misma actitud timorata se ensañaba contra las firmas nacionales, una vez que la línea de créditos del Banco Mercantil, lejos de pautarse por una visión política de largo alcance, se abría o se cerraba al punto según conceptos estrictamente económicos.[88]

cuadro 13
Genealogía y longevidad de intereses alemanes 1880-1945



Otra ventaja comparativa se refería a la rapidez con que las casas importadoras alemanas conseguían saldar sus cuentas. Considerando la morosidad de los procedimientos burocráticos que

[88] RG 59. Consular Trade Reports. Douglas Jenkins, Predominance of German Firms in Bolivia Wholesale and Retail Trade", La Paz, October 9, 1940, p. 1-9.

reglamentaban el acceso a las divisas oficiales y el volumen limitado de las mismas, la velocidad y la cantidad eran función del grado de destreza para obtnerlas en el mercado negro. Y los alemanes, de luenga tradición en Bolivia, se mostraban matreros en tales oficios. Las firmas americanas reconocían ese talento en quienes fueran responsables por la introducción de sus manufacturas y por la aceleración de sus ventas en el país minero. "Conozca a su importador o insista en pago al contado", continuaba aconsejando el consulado hasta poco antes de la guerra a las empresas interesadas en ingresar al mercado boliviano -era la fórmula encontrada para insinuar que buscasen una casa alemana.[89]

A pocos meses de comenzar el conflicto, las exportaciones de Alemania a los países de América Latina cayeron drásticamente. En función de ese hecho, informes producidos en los Estados Unidos indicaban una clara tendencia al cierre y liquidación de los establecimientos teutones que operaban por todo el continente. No era exactamente lo que sucedía en Bolivia, donde las firmas consiguieron, inicialmente, contrarrestar la mengua de sus *stocks* a través de la introducción de artículos del Japón, Suiza e Italia.[90] Pero el surtidor principal estaba mucho más cerca. Hacía tiempo que los establecimientos alemanes no sólo se abastecían en Estados Unidos sino que, en varios casos, ejercían la representación de importantes compañías de ese país. El dilema estaba planteado: ¿cómo conciliar los imperativos políticos del momento con los intereses económicos de largo plazo, sobre todo cuando había sospechas de que los propietarios de algunas firmas germánicas colaboraban activamente con el enemigo? Con el fin de conocer el alcance del maridaje, los funcionarios de la legación en La Paz efectuaron el primer inventario de las casas comerciales que funcionaban como agencias consignatarias de compañías americanas, (cuadro 14). El siguiente paso fue identificar las "firmas indeseables" para luego bloquearlas a través de los instrumentos

[89] RG 59. Consular Trade Reports. Walter T. Prendergast, "Bolivian Exchange Conditions. Information for Departement of Commerce", La Paz february 14, 1939.

[90] RG 59. Consular Trade Reports, Allan Dawson, "Supposed Liquidation of Assets by German Houses in South America", La Paz, May 29, 1940.

clásicos: un surtido de listas negras con distinta capacidad de producir resultados -Enemy Trading List, Proclaimed List of Blocked Nationals, United States Freezing Order. Las varias agencias que trabajaban en la elaboración de esos índices cotejaban informaciones, sugerían la inclusión o el corte de nombres sopesando las evidencias y el grado de amenaza. En octubre de 1940 arribó al país la comisión Douglas Lockwood y procedió a las primeras expurgaciones.

cuadro 14

Principales firmas alemanas que ejercían la representación de compañías americanas en Bolivia (1940-42)

Firma	Representación
C.F. Gundlach	General Motors
C.F. Gundlach	Tidewater Oil Co.
C.F. Gundlach	Decca Records
C.F. Gundlach	U.S. Rubber Co.
C.F. Gundlach	Dupont de Namours Co.
C.F. Gundlach	J.I. Case Co. Inc.
H. Harjes	Hewitt Soap Co.
H. Harjes	The American Export Paper
H. Harjes	Hans Brothers Foodstuffs
Kyllmann Bauer & Cia.	Sun Flame Appliances, N.J.
Kyllmann Bauer & Cia.	Sun Oil Co.
Linale & Weiss	Goodrich Co., Akron-Ohio
Schwartzenberger	Kirsch Co., Michigan
Schwartzenberger	Eberhardt Faber Co.
Sickinger & Co.	Texaco
Zieriacks, Becker & Co.	Phillips Milk of Magnesia
Zieriacks, Becker & Co.	RCA Victor

Fuentes: RG 59. Consular Trade Reports, La Paz. "Anti-American Propaganda from German Sources Published in Bolivian Press", La Paz, August 3, 1940; "Representation of General Motors Export

Corporation In Bolivia by C.F. Gundlach", March 5, 1941; "H. Harjes, a German Firm Representing American Interests in Bolivia", March 7, 1941; "Change in RCA-Victor Agent", March 13, 1941; "Undesireable Agencies Representing American Business Firms in Bolivia", May 11, 1941, p.1-11; "Representation of Tidewater Oil in Bolivia", April 21, 1941; "Visit of Goodrich Representative", February 28, 1941; "Activities of C.F. Gundlach", April 28, 1941; "Sickinger and Co. Agents in Bolivia for Texas Oil Co.", La Paz, May 27, 1941, p. 1-4.

Las firmas que inspiraron más cuidados fueron precisamente las que acumulaban mayor número de representaciones -en primerísimo lugar la de Cornelius F. Gundlach, cuyos vínculos con la General Motors Company darían especial trabajo a los personeros del Departamento de Estado. La trayectoria de este empresario ilustra el momento en que se inicia la articulación de compañías americanas y casas alemanas que cristalizara en tendencia durante el período de entreguerras. Gundlanch llegó a Bolivia al comenzar el siglo a la edad de 19 años. Trabajó primero como empleado en la empresa Patiño y con ayuda financiera de éste consiguió desarrollar depósitos de tungsteno que luego vendió a su acreedor. Aplicó el producto de la operación en el comercio y al desatarse la Primera Guerra ya había conseguido levantar una pequeña fortuna. Las conexiones con la General Motors Company (GMC) comenzaron en 1916, justamente cuando el bloqueo impuesto a Alemania y las dificultades de comunicación con Europa obligaron a muchos establecimientos radicados en Bolivia a buscar fuentes alternativas de abastecimiento. Gundlach viajó, entonces, a los Estados Unidos y consiguió la representación de la compañía americana. Al finalizar la década de 1930, la firma ya empleaba cerca de mil personas, entre oficinistas, mecánicos, técnicos y administradores y movilizaba un capital de 30 millones de dólares.[91] Concesionario de otras tres grandes compañías y con siete filiales distribuídas en las principales ciudades, Gundlach era un eslabón importante de la red de intereses americanos en el país - sus negocios entrarían fatalmente en la mira de los funcionarios del Departamento de Estado.

[91] RG 59. Consular Trade Reports, "The Gundlach - General Motors Agency Case", La Paz, September 18, 1941.

Entre los cargos dirigidos contra la firma estaba el hecho de que ésta vehiculaba propaganda de productos bajo su representación a través de periódicos de reconocida simpatía por la causa alemana. La conclusión era obvia y, naturalmente, embarazosa: intereses americanos estarían financiando, sin saberlo, la "prensa enemiga" y, claro, la campaña desatada contra los Estados Unidos por la misma.[92] Otra queja se refería al comportamiento discriminatorio observado por los establecimientos de Gundlach en relación a ciertos clientes, supuestamente por motivos ideológicos.[93] Sin embargo, la actitud selectiva, en este caso, parecía obedecer a una estrategia de mercado antes que a criterios de afinidad política. De hecho, las estaciones de servicio de la firma se negaban a atender a movilidades que no fuesen de la marca GMC o a suministrar repuestos a oficinas que ostentaban la representación local de otras fábricas de vehículos, como era el caso de la agencia Chrysler de Palacios y Cia. o de la Oldsmobile, por ejemplo.[94] Dadas las dimensiones de la demanda para ese tipo de artículos, el celo de Gundlach no podía sino agradar a la General Motors. Mas para los funcionarios del Departamento de Estado, preocupados como estaban con cuestiones de seguridad nacional y con la promoción del conjunto de los negocios norteamericanos, la práctica era inaceptable y debía ser combatida.

La legación en La Paz recomendó, por tanto, que la empresa norteamericana substituyese cuanto antes al representante de sus productos en Bolivia.[95] Pero una cosa era el deseo de las autoridades y otra el interés de la General Motors que no parecía estar particularmente preocupada con las actividades políticas de sus representantes en Sudamérica. Repetidas veces, la compañía se encargó de dejar claro que no consideraba necesario mudar de

---

[92] RG 59. Consular Trade Reports. Douglas Jenkins, "Anti-American Propaganda from German Sources Published in Bolivian Press", La Paz, August 3, 1940.

[93] RG 59. Consular Trade Reports. La Paz, February 28, 1941.

[94] RG 59. Consular Trade Reports. "Activities of C.F. Gundlach", La Paz, April 28, 1941.

[95] RG 59. Consular Trade Reports. February 28, 1941.

agentes hasta que los Estados Unidos entrasen en la guerra. Meses antes, la dirección había instruido a la sucursal de Santiago para que se hiciese una visita a la agencia boliviana. A su llegada a La Paz, en diciembre de 1940, Mr. E.C. Crowley se entrevistó con Gundlach y supo que Willy Grupp, sobre quien pendían denuncias de participar en la diseminación de propaganda alemana, ya había sido despedido. Más aun, la administración había establecido reglas estrictas prohibiendo que sus funcionarios conversasen sobre política en los recintos de la empresa, so pena de despido inmediato. La GMC quedó satisfecha con el informe enviado por Crowley a Nueva York y consideró suficientes las providencias tomadas por la firma alemana. Para los funcionarios del gobierno americano, sin embargo, eso era muy poco. Y así lo hicieron saber al gerente de ventas de la Compañía en América Latina, Mr. W. B. Sullivan, cuando éste estuvo de paso por La Paz en febrero de 1941. Interpelado por los personeros de la embajada sobre la representación de la GMC en Bolivia, Mr. Sullivan manifestó que, después de haber estudiado cuidadosamente los informes de las legaciones americana y británica y, pese a la inclusión de Gundlach en la lista negra de la última, la Compañía no estaba dispuesta a reabrir el caso a no ser que algún percance político llegase a afectar sus ventas. Esta era la cuestión de fondo. Después de todo, la empresa americana no podía desconocer que la representación, llevada a cabo durante "más de 20 años, con capacidad y responsabilidad" por la agencia de La Paz, le proporcionara buenos negocios en el país minero.[96] Demasiado buenos, tal vez. Entre los escandalos que comprometían la imagen de la GMC, el más sonado envolvía la persona del coronel Moscoso, a la sazón *attaché* militar de Bolivia en Washington. Éste, por encargo del gobierno, había realizado la compra de un lote de camiones de la General Motors a precios, se decía, sobrefacturados. El episodio repercutió de tal forma en Bolivia que la sigla GMC pasó a significar, en la lengua mordaz del pueblo, "Gundlach, Moscoso y Compañia".[96]

---

[96] RG 59. Consular Trade Reports. Douglas Jenkins, "Representation of General Motors Export Corporation in Bolivia by C. F. Gundlach", La Paz, March 5, 1941.

[97] RG 59. Consular Trade Reports. Charles Borrows, February 28, 1941.

Ni aún cuando la firma fue incluída en la "Proclaimed List of Blocked Nationals", la compañía americana hizo algo para remover a su agente en La Paz. Por el contrario, el 12 de agosto de 1941 Mr. Alexander de Bottari, gerente de la General Motors en el Perú y supervisor de los negocios en Bolivia, comunicó a la legación que su compañía no tenía la intención de substituirlo. Los dos motivos aducidos en aquella oportunidad sonaban a desafío: primero, como los cortes en las exportaciones de carros -provocados por la situación de emergencia en los Estados Unidos- no permitirían, por el momento, cubrir la demanda del mercado boliviano, la empresa consideraba mejor dejar las cosas como estaban; segundo, superado el trance, los vínculos con Gundlach podrían ser reactivados.[98]

Así, las autoridades americanas que esperaban que las razones de Estado prevaleciesen sobre las del mercado, se desengañaron al constatar que sucedía exactamente lo contrario. La legación de La Paz volvió a la carga reiterando las acusaciones contra la firma de Gundlach ante el "Coordinator's Office" que, desde Washington, articulaba el programa de substitución de "agentes totalitarios" en el continente. Dando prueba cabal de la eficiencia de sus soplones, el informe desbarataba uno a uno los puntos levantados por el testimonio de E.C. Crowley: el señor Grupp, aun después de haber sido despedido, había recibido de su jefe aguinaldo de Navidad en doble y ambos continuaban conectados a la máquina de propaganda del régimen alemán. Al gerente interino, Carlos Herzog, se lo había visto participar en "reuniones misteriosas" con miembros de la colonia germánica. La regla del silencio no era observada por los empleados de la empresa. Y para colmo de irregularidades, el relato del representante de la General Motors en Santiago había sido viciado por tratarse de un amigo personal de Gundlach, incapaz de sondear y emitir juicios imparciales sobre el caso. La conclusión era inevitable: la firma, "en términos de defensa nacional, debería ser considerada agencia impropia para cualquier compa-

[98] RG 59. Consular Trade Reports. Douglas Jenkins, "The Gundlach Motor Agency Case", La Paz, September 18, 1941.

ñía americana".

La resistencia de la GMC a acatar el fallo preocupaba, por cuanto los establecimientos alemanes interpretarían el hecho como señal de que las presiones de la legación americana eran inocuas. Por otro lado, dada la ascendencia de la compañía, su decisión podría hacer que otras, representadas por Gundlach, siguiesen el mismo camino. Esa era, precisamente, la impresión dejada por los representantes de la E. I. Du Pont de Namours & Company, y de la Tidewater Oil Company al manifestar, en visita a la embajada, expectativa sobre los pasos que pretendía dar la GMC y recelo de que una substitución de agentes ocasionase pérdidas o disminución en sus ventas -sobre todo si el agente era Gundlach, cuyo tránsito en esferas oficiales abría puertas para negociar buenos contratos con el gobierno boliviano.[99]

Sin embargo, la postura de la General Motors no era mayoritaria. Varias empresas prefirieron aceptar las recomendaciones del Departamento de Estado y substituyeron a sus agentes o se dispusieron a estudiar el problema. Por tratarse de una iniciativa estatal, la U. S. Rubber Company fue una de las primeras en realizar el cambio de representante.[100] La RCA Victor consideró que la substitución podía ayudar a contrarrestar el avance que habían experimentado los negocios de la Philco en el país. Con ese fin, dos personeros de la empresa, Mr. J. Myles Regottaz, de la sede en Camden, New Jersey, y Mr. E. M. Roberts, a cargo de la oficina de Buenos Aires, permanecieron cerca de tres semanas en La Paz analizando el estado de la casa consignataria. Finalmente, llegaron a la conclusión de que, "por razones patrióticas y económicas", mejor sería retirar el control de la agencia de sus actuales detentadores. No obstante las protestas de fervor cívico, persistía la sensación de que en verdad lo hacían únicamente porque la firma Zieriacks, Becker & Company no había conseguido hasta el mo-

---

[99] RG 59. Consular Trade Reports. Douglas Jenkins, "Representation of General Motors Export Corporation in Bolivia by C.F. Gundlach", La Paz, March 5, 1941. RG 59. Consular Trade Reports. Douglas Jenkins, "Representation of Tidewater Oil in Bolivia", La Paz, April 21, 1941.

[100] RG 59. Consular Trade Reports. Douglas Jenkins, "Undesireble Agencies Representing American Business Firms in Bolivia", La Paz, May 26, 1941, p. 6.

mento levantar las ventas.[101] La B. F. Goodrich Company envió a La Paz a su representante en Sudamérica, Robert S. Middleman, para considerar la posibilidad de substituir a sus representantes, Linale & Weiss.[102] Lo propio hizo la Sun Oil Company disponiendo que fueran investigadas las actividades de Kyllmann, Bauer Company -su agente en La Paz.[103]

La disposición a seguir el consejo de las autoridades no siempre afloraba por libre y espóntanea voluntad de las compañías americanas. Accionados los instrumentos oficiales, la sarta de consecuencias que se seguía podía persuadir rápidamente a las más recalcitrantes y catalizar estrategias de autodefensa por parte de los agentes involucrados. La Sun Oil Company, cuyo representante se hallaba en la lista negra de los ingleses y fuera clasificado en la "categoría A" por los americanos, prefirió que el cambio se realizace rápidamente, temerosa de que el Departamento de Estado recusase los permisos de exportación de sus *containers*. Hasta la GMC tenía motivos para preocuparse. La inclusión de Gundlach en la "British Statutory List" provocó el boicot de esa firma por las grandes empresas mineras y, consecuentemente, un aumento en las ventas de su competidora, la agencia de la Internacional Trucks. Pero fue la publicación, por parte de los americanos, de la "Proclaimed List of Blocked Nationals" que provocó la reacción inmediata del representante de la GMC. En septiembre de 1941, su abogado, Enrique Baldivieso, visitó la legación acompañado de Jorge de la Barra llevando una carta en la que Gundlach exponía las razones por las que su nombre debía ser borrado de la mencionada relación. La primera se refería a las gestiones que el propio gobierno boliviano realizaba ante el Departamento de Estado a través de su ministro boliviano en Washington, Luis Fernando Guachalla. Éste había recibido instrucciones en sentido de que hiciese conocer a las autoridades americanas que "su excelencia

---

[101] RG 59. Consular Trade Reports. "Change in RCA-Victor agent", LA Paz, March 13, 1941.

[102] RG 59. Consular Trade Reports. Allan Dawson, "Visit of Goodrich Representative", La Paz, February 28, 1941.

[103] RG 59. Consular Trade Reports. "Representation of Tide Oil in Bolivia", La Paz, April 21, 1941.

el Presidente de la República estaba especialmente interesado en el caso" y que "las acusaciones contra Gundlach basadas en sus simpatías ideológicas eran infundadas". Para Gundlach, la iniciativa oficial ya era motivo bastante para que fuese exonerado de los cargos levantados contra su persona por las autoridades americanas. Y es que Gundlach había sido acusado de ser uno de los elementos comprometidos en el "*putsch* nazi" contra Peñaranda, tramoya fabricada, como se sabe, por la "Station M." del servicio de inteligencia inglés y que derivó, entre otras cosas, en la expulsión del ministro alemán Ernest Wendler.[104] Por tanto, concluía el agente de la GMC, "si yo hubiese participado en el abortado *putsch* no habría recibido esas muestras de confianza de las autoridades y menos aun del presidente boliviano". Pero, para los funcionarios de la embajada que manejaban otro tipo de informaciones, las muestras de solidaridad podían obedecer a móviles muy prosaicos. Fuentes confiables comentaban que el representante de la GMC prometiera construir un hospital moderno en La Paz y luego donarlo al gobierno de Peñaranda. Si esto era verdad, se explicaría el esfuerzo que el gobierno boliviano hacía para que el nombre de Gundlach fuese borrado de la lista. Otra exégesis plausible destacaba la preocupación del presidente por las consecuencias sociales que se seguirían al cierre de las oficinas de la GMC -un cálculo aproximado indicaba que hasta 250 trabajadores perderían sus puestos.

En la síntesis autobigráfica que entonces redactara, Gundlach decía haber nacido en Holanda y que desde su llegada a Bolivia en 1903 permanecía distante de los acontecimientos políticos europeos. En 1919 adoptó la nacionalidad boliviana prestando relevantes servicios al país, sobre todo, durante la contienda del Chaco por los que fue condecorado con el Condór de los Andes por el presidente Salamanca. Gundlach concluía su alegato manifestando que nunca había participado en actividades proselitistas o de propaganda política en Bolivia por cuanto consideraba esa actitud

---

[104] Sobre el tema ver: Cole Blaiser, "The United States, Germany, and the Bolivian Revolutionaries (1941-1946)", *Hispanic American Historical Review*, v.52, February, 1972, p. 26-54.

"una conspiración y una falta de lealtad" contra el país que había adoptado -"el gobierno así lo ha entendido y por eso ha decidido defenderme". Terminada la entrevista, el ministro norteamericano, Douglas Jenkins, le aseguró al abogado de Gundlach que traduciría y enviaría la carta de su cliente al Departamento de Estado, aunque reputaba remotas las chances de que fuese excluído de la nómina de firmas bloqueadas.[105]

Pocos meses antes, H. Harjes, que ya había caído en la lista negra británica, compareció ante la embajada americana en La Paz demostrando preocupación de que también fuese incluído en alguno de los índices que allí se hilvanaban. Como su establecimiento detentaba la representación de la Hewitt Soap y de varias otras compañías estadunidenses, la embestida por ese flanco le causaría daños irreparables. Oyó del personero que lo atendió que los americanos no tenían ninguna lista negra. Y era verdad, lo que el Departamento de Estado tenía era un sistema de clasificación de las firmas alemanas según el grado de amenaza que representaban. La legación recomendó que Harjes fuese colocado en la "categoría A" bajo el argumento de que "sus simpatías habían sido claramente establecidas".[106]Así que Herbert Sickinger, gerente de la compañía homónima, supo que le fuera retirada la licencia para importar petróleo, fue a buscar explicaciones a la embajada, temeroso de que la medida implicase la pérdida de la representación, lucrativa en sumo grado, de la Texaco. Cuando insistió, documento en mano, que no era alemán sino austriaco, le notificaron que eso no tenía la menor importancia y que lo que contaba, en esos días, eran las obras y no las buenas razones ni el origen de los pasaportes. Entre los cargos que se le imputaban: mantener empleados alemanes de reconocida militancia política; abastecer de aceites y petróleo de la Texaco a la Kyllman, Bauer & Cia, después que la agencia de la Sun Oil Company fuera traspasada a

---

[105] RG 59. Consular Trade Reports. Douglas Jenkins, "The Gundlach Motor Agency Case", La Paz, September 18, 1941.

[106] RG 59. Consular Trade Reports. John C. Pool, "H. Harjes a German Firm Representing American Interests in Bolivia", La Paz, March 7, 1941.

manos de otro representante.[107]

De todos modos, aun después de aceptar de buen o mal grado las sugerencias de las autoridades de la embajada, la tarea de encontrar substitutos a la altura de los establecimientos teutones enfrentaba serias dificultades, sobre todo teniendo en cuenta que las firmas anglosajonas establecidas en Bolivia no representaban una opción viable. En el caso de la Grace, por su inoperancia, la Duncan Fox y la MacDonald & Company porque llegaran al límite de su capacidad atendiendo tantas agencias extranjeras cuantas podían hacerlo con un mínimo de eficiencia. Por otra parte, pasar el control de los negocios a agentes inexpertos podía favorecer, a corto plazo, a los competidores. La legación en La Paz reconocía esos peligros y trabajó arduamente para superarlos. En un primer momento, buscó alternativas locales: organizó un registro con el nombre de empleados, extranjeros y nacionales, que habían desempeñado funciones de gerencia y administración en las grandes casas comerciales del país y lo puso a disposición de las firmas interesadas en realizar cambios. El bagaje de conocimientos técnicos y empíricos que esas personas habían acumulado a través de larga experiencia era un recurso que asumía un valor enorme ante las nuevas condiciones del mercado. De ese expediente se utilizó la U.S. Rubber Company para traspasar el control de su agencia a manos del español José M. Flores.[108] La RCA Manufacturing Company, después de estudiar una lista de diez substitutos posibles, se decidió por Fernando de Castro, ciudadano chileno que fuera gerente de la Duncan, Fox & Cia., Ltd. La transferencia en este caso vino acompañada de una inyección de capitales suministrados por Julio Zavala, boliviano, y por la señora Bennett de Vescovi, británica casada con boliviano.[109] Cuando Henry R. Webel, manager de la División de Exportaciones de la Bosford Company de Nueva York, visitó el consulado para tratar de la representa-

---

[107] RG 59 Consular Trade Reports. Douglas Jenkins, "Sickinger and Co. Agents in Bolivia for Texas Oil Co.", La Paz, May 27, 1941, p. 1-4.

[108] RG 59. Consular Trade Reports. Douglas Jenkins, "Undesirable Agencies Representing American Business Firms in Bolivia", La Paz, May 26, 1941, p. 6.

[109] RG 59. Consular Trade Reports. Allan Dawson, "Change in RCA-Victor Agent", La Paz, March 13, 1941.

ción de la Tidewater Oil Company, recibió la relación de dos o tres firmas que serían, en la opinión de ese despacho, agentes confiables.[110]

Tales medidas, si bien podían dar solución a situaciones tópicas, no permitían una renovación completa de las agencias del sector y mucho menos asegurar el dominio de los intereses americanos en la postguerra. La estrategia para alcanzar dichos objetivos contemplaría dos momentos. Primero, la formación de nuevas firmas bolivianas y el fortalecimiento de las ya existentes; más tarde, se promovería el establecimiento de casas comerciales americanas que pasarían a ejercer la representación de empresas de aquel país.[111] Al fin y al cabo, la temporada de caza al enemigo abría oportunidades que debían ser aprovechadas para hacer avanzar intereses propios. A esa labor se abocó el consulado en La Paz. Durante el año fiscal que concluyó en junio de 1941, esa repartición atendió a 74 representantes de compañías estadunidenses que se apersonaron para recabar, entre otras cosas, informaciones sobre los espacios que el "programa de substitución de agentes indeseables" detectara en Bolivia. Al mismo tiempo, respondió 506 consultas relativas al comercio con Estados Unidos, de las cuales 89% efectuadas por americanos y el resto por bolivianos. En menos de doce meses, se inauguraron diez agencias y otras veinte fueron substituídas con la ayuda directa de dicha oficina. El valor de los negocios realizados por los nuevos establecimientos fue estimado en un millón de dólares. Una sola firma; la Webster & Ashton que obtuvo la representación de la Allied Metal Products and Supplies Inc. de Nueva York, consiguió cerrar contratos por un valor de 100.000 dólares. Al mismo tiempo, cerca de diecinueve comerciantes bolivianos realizaron transacciones en los Estados Unidos por un monto de 160.000 dólares. Como resultado de todas esas iniciativas, las exportaciones de los Estados Unidos a Bolivia en

---

[110] RG 59. Consular Trade Reports. Douglas Jenkins, "Representation of Tidewater Oil in Bolivia", La Paz, April 21, 1941.

[111] Dado que ambos fines exigían el apoyo de instituciones financieras dispuestas a conceder crédito y aliento a los nuevos negocios, la ausencia de un banco americano continuaba siendo un obstáculo. RG 59. Consular Trade Reports. Douglas Jenkins, "Predominance of German Firms in Bolivian Wholesale and Retail Trade", La Paz, October 9, 1940.

1940 experimentaron un aumento de 10.500.000 dólares sobre el año anterior.[112]

Aún así, el cerco a las "firmas enemigas" continuó enfrentando, por algún tiempo, dificultades de distinto tipo. En el espacio, casi familiar de tan pequeño, en que se desenvolvía el mundo de los negocios en Bolivia, era inevitable que el tufo de la sospecha envolviese a una multitud de firmas y personas que mantenían, de una forma u otra, vínculos con establecimientos considerados "indeseables". La lista de los negocios que no merecían la confianza del gobierno norteamericano fue creciendo y llegó a incluir más de 120 en todo el territorio nacional, la gran mayoría establecidos en La Paz, (cuadro 15). El bloqueo, además de afectar negocios bolivianos, impactaba el conjunto de la economía del país despertando en la opinión pública sentimientos antinorteamericanos. En varias oportunidades, sectores de la oposición levantaron críticas a la actitud sumisa del gobierno frente a los designios del *State Department* y exigieron la defensa de los intereses nacionales. A raíz de la publicación de la "List of Blocked Nationals", en julio de 1941, un grupo de diputados interpeló al ministro de relaciones exteriores sobre las providencias que su despacho estaba tomando para proteger a los establecimientos bolivianos perjudicados por la disposición. Las gestiones realizadas por el gobierno tuvieron un éxito relativo: dos firmas fueron borradas de la relación y se le prometió que brevemente lo serían los periódicos "La Calle" e "Inti" así como la "Cervecería Boliviana Nacional". La atención a ese tipo de demandas dependía de un cálculo de los riesgos -riesgos ésos que las autoridades norteamericanas evaluaban en común acuerdo con los agentes de la *Foreign Office*.[113]

---

[112] RG 59. Consular Trade Reports. Charles Burrows, "Annual Administrtaive Report on Consular Activities in Bolivia on Behalf of American Trade Interests During the Fiscal Year Ended June 30, 1941", La Paz, October 29, 1941.

[113] RG 59. Consular Trade Reports. Charles Burrows, "Economic Background Report", La Paz, October 6, 1941, p. 4.

cuadro15
Relación de algunos negocios bloqueados

Firma	Origen de los propietarios	Sede
Ashton & Schulz	alemán	La Paz
Alfredo Barber	alemán	Cochabamba
El Condor		La Paz
Manuel Dorado	boliviano	La Paz
Kurt von Gartzen	alemán	La Paz
Ricardo Dillmann	judío-alemán	Cochabamba
Hagen & Co.	alemán	Oruro
Armando Guidi	italiano	Sucre
Koichiro Inoue	japonés	La Paz
Albrecht Sucs.de C.	alemán	La Paz
Alberto y Mario Barbato	italianos	La Paz
Eric Bauer	alemán	La Paz
Cervecería Cruceña		Santa Cruz
Emilio Curi	árabe	La Paz
Juan Elsner	alemán	Cochabamba?
Enrique Findel	alemán	Oruro
Fernando Gasser	alemán	Cochabamba
Hinke & Cia	alemán	La Paz
Anunzio Hirmas	árabe	Oruro
Salvador Hirmas	árabe	Oruro
Kegel & Cia	alemán	La Paz
Jorge Moscoso	boliviano	Sucre
The Excelsior		La Paz
Javier Romero	boliviano	La Paz
Trepp y Cia	alemán	La Paz y Oruro

Fuentes: RG 234. Reconstruction Finance Corporation. U.S. Commercial Co., Foreign Minerals Survey. Foreign Economic Administration. March 15, 1944; Reconstruction Finance Corporation. U.S. Commercial Co., Foreign Minerals Survey. "The Proclaimed List of Certain Blocked Nationals", U.S. Government Printing Office, 1942.

Había que sopesar, entre otras cosas, las consecuencias del bloqueo sobre la economía boliviana. La tarea exigía especial cuidado en el ramo de ferretería que, por un lado, se hallaba bajo control de ciudadanos de origen germánico y, por otro, era de vital importancia para la industria minera. Antes de la guerra, la mayoria de las casas comerciales obtenían sus productos de Europa y particularmente de Alemania. Interrumpida la comunicación con las fuentes tradicionales por causa del conflicto, el desabastecimiento se tornó agudo y tuvo reflejos inmediatos sobre la actividad extractiva. El aprovisionamiento pasó, entonces, a depender de unas pocas firmas alemanas que realizaban sus compras en los Estados Unidos. Cuando, en julio de 1941, se divulgaron la "United States Freezing Order" y la "List of Blocked Nationals", comenzó el dilema. Si la publicación de la "British Statutory List" no había producido trastornos de monta, la de las otras dos afectó de lleno a las casas teutonas que recibían gran parte de sus importaciones de los Estados Unidos.[114] Entre las firmas afectadas estaba la ferretería "Findel" de Oruro que desde la década del 30 se abastecía en los Estados Unidos y era "la única en Bolivia que mantenía un *stock* completo de herramientas y utensilios para la minería".[115] Persistir en el veto significaba ahondar la crisis del sector estratégico de la economía nacional. La prudencia recomendaba, en este caso, que se pasase por alto el bloqueo de dicha empresa hasta que la política de estímulo al desarrollo de establecimientos nacionales diera sus primeros resultados.[116] Del mismo modo, la substitución de Gundlach como representante de la GMC debía realizarse de forma a no perjudicar los intereses de bolivianos. En este caso se sugería el nombramiento inmediato de un nuevo agente,

---

[114] RG 59. Consular Trade Reports. Charles Burrows, "Economic Effects of Freezing Order and The Proclaimed List of Blocked Nationals", La Paz, December 4, 1941, p. 2-3.

[115] RG 59. Consular Trade Reports. Douglas Jenkins, "Undesirable Agencies Representing American Business Firms in Bolivia", La Paz, May 26, 1941, p. 1-6.

[116] Según el consulado americano, no se percibía ningún esfuerzo, por parte de bolivianos o individuos de otras nacionalidades, para ocupar el espacio dejado por las firmas bloqueadas, sobre todo, en el sector de ferretería. Consideraba que esa incapacidad podía tener efectos perversos en la economía del país. RG 59. Consular Trade Reports. Alden J. Hiern, "Economic Background Report", La Paz, October 31, 1941.

no sólo por la necesidad de proveer de repuestos a la gran cantidad de autos y camiones "GM" que operaban en el país, muchos de los cuales eran de propiedad del gobierno, sino también para evitar el desempleo entre los trabajadores de la empresa -cuyo número, como ya vimos, sobrepasaba el millar.[117]

Por su parte, las propias firmas alemanas se dieron mañas para burlar el bloqueo. Y por un tiempo lo consiguieron. El artificio más utilizado fue el registro de la empresa con un nombre nuevo. La Trepp y Cia. pasó a llamarse "Almacenes Bolivianos". La Findel resucitó un antiguo vínculo para continuar realizando sus compras en Nueva York bajo la denominación de "Borgolte-Gillespie and Co".[118] Otro expediente del que se echó mano para importar mercaderías norteamericanas fue la figura del "palo blanco" o testaferro, papel desempeñado en su mayor parte por empleados, a veces sin su conocimiento o consintiendo, quien sabe, bajo presión de los dueños de las firmas bloqueadas, (cuadro 16).[119] Los funcionarios del consulado hacían lo posible para detectar los casos espurios a través del análisis de las guías de importación, pero como a cada pedido siempre era posible emplear otro testaferro, se acabó por recomendar que las firmas y bancos americanos se encargasen por su cuenta de averiguar la identidad de las personas con las cuales realizaban negocios o transacciones.[120]

---

[117] RG 59. Consular Trade Reports. "The Gundlach — Motors Agency Case", La Paz, Sept. 18, 1941.

[118] RG 59. Consular Trade Reports. Douglas Jenkins, "Undesirable Agencies Representing American Business Firms in Bolivia", La Paz, May 26, 1941, p. 3-5.

[119] RG 59. Consular Trade Reports. Douglas Jenkins, "Undesirable Agencies Representing American Business Firms in Bolivia", La Paz, May 11, 1941. Selin Adad, de origen libanés, declaró que como empleado de la firma fue obligado a prestar su nombre para realizar importaciones para Schomann & Cia. Dejó la firma en diciembre de 1942 y quedó desempleado. La colonia libanesa en La Paz solicitó que su nombre fuese retirado de la lista negra. La embajada norteamericana en combinación con la Legación británica reforzaron el pedido al Departamento de Estado. RG 59. Consular and Trade Reports. "Recommending the deletion of Selin Adad from the Proclaimed List of Certain Blocked Nationals", La Paz, September 8, 1943.

[120] RG 59. Consular Trade Reports. Charles Burrows, "Economic Effects of Freezing Order and the Proclaimed List of Blocked Nationals", La Paz, December 4, 1941.

cuadro 16
Testaferros de firmas bloquedas

Testaferros	Firmas beneficiadas
A.Siles (agente de aduana)	varias
A.Ziegler y Cia (agente de aduana)	J. von Bergen
E. Rossell (empleado)	Kyllmann, Bauer Co.
J. Alvarado (empleado)	Borgolte
Joaquin Tapia (empleado).	Juan Elsner y Cia
B. Torres Ballivian (empleado)	Zieriacks, Becker
Juan Tidow	Gunther & Co.
Delio Guardia	Casa Bernardo
José y Francisco Forns Samso	J. von Berger
Schwartzenberger	varias
Carlos Koch	varias
Davelsberg	varias

Fuentes: RG 59. Consular Trade Reports. Douglas Jenkins, "For the Information of the Office of the Coordination of Commercial and Cultural Relations between the American Republics", La Paz, June 17, 1941, p.1-3; "Undesirable Agencies Representing American Business Firms in Bolivia", from Douglas Jenkins, La Paz, May 26, 1941, p.5.

Por último, algunas instituciones americanas contribuían, inadvertidamente, a que los intereses alemanes en Bolivia consiguiesen perforar el bloqueo. El National City Bank de Nueva York, por ejemplo, era un eslabón a través del cual algunas firmas concretizaban la venta de minerales a compañías japonesas y financiaban, simultáneamente, sus importaciones. Los dólares necesarios para ese fin se obtenían por medio de un simple subterfugio. La cantidad de divisas que por ley las casas alemanas debían entregar al Banco Minero, en vez de convertirse en bolivianos, se transformaba, a pedido de las mismas, en licencia de importación de productos de la Argentina.[121] El Banco Minero, a su vez, paga-

[121] RG 59. Consular Trade Reports. "Dollar Transfer to Totalitarian Firms", La Paz, July 10, 1941.

ba a los exportadores del Plata en dólares transferidos a través del National City Bank de Nueva York. Que esta vía funcionó bien por algún tiempo, parece indicarlo el súbito aumento que experimentaron las importaciones provenientes de la Argentina entre 1940 y 1941, (cuadro 17). En otra dirección, el contacto se realizaba por intermedio del Banco Popular de Lima que mantenía vínculos con bancos japoneses, sobre todo, con el One Hundredth Bank Ltda de Yokohama. La institución peruana realizaba transferencia de fondos de firmas establecidas en Bolivia hacia el Japón y viceversa. De esa forma, las compañías asiáticas podían comprar minerales y, al mismo tiempo, realizar la venta de productos manufacturados. Parte de esas transacciones, aquella que envolvía dólares, se efectuaba eludiendo el congelamiento de fondos japoneses en los Estados Unidos.[122] Como puede verse, las importaciones provenientes del Japón se dispararon en 1941.

cuadro 17
Importaciones bolivianas por país de origen
primer semestre, 1940 y 1941
(en bolivianos)

País	1940	1941
Estados Unidos	13.862.571	16.659.754
Alemania	4.907.889	183.485
Argentina	5.640.213	8.120.193
Japón	1.741.419	4.220.308
Perú	2.564.936	3.889.467
Gran Bretaña	2.743.188	2.043.862
Brasil	2.651.803	2.432.778
Chile	2.559.807	2.406.852
Portugal	168.002	410.404
Suiza	182.912	243.447
Suecia	369.040	190.713
Otros	-	1.305.630
Total semestral	37.393.720	42.108.834

[122] RG 59. Consular Trade Reports. Charles Burrows, "Financial Report", La Paz, December 4, 1941.

Fuente: RG 59. Consular Trade Reports. Allan Dawson, "Annual Economic Review for the Calendar Year 1941", La Paz, February 20, 1942. Ver apéndice 8.

Al seguir el hilo de la trama, los detectives de ocasión se sorprendían ante las dimensiones del laberinto cuyos meandros se ramificaban hasta alcanzar, a veces, a personajes de la propia casa. Es lo que sucedió cuando los americanos comenzaron a investigar los motivos por los que la firma de Simón F. Bedoya no fuera incluída en la lista negra británica dado que mantenía, entre sus empleados, a Walter Flossbach, "reconocido públicamente como simpatizante de la causa alemana". Al seguir los rastros, se descubrió que dos miembros prominentes de la colonia británica tenían vínculos comerciales con la firma, "evidentemente con la aprobación de la legación británica", y uno de ellos, se rumoreaba, era socio del "British Civil Attaché" en otro negocio comercial -hecho que explicaría el desliz.[123]

[123] RG 59. Consular Trade Reports. Douglas Jenkins, "Undesirable Agencies Representing American Business Firms in Bolivia", from Douglas Jenkins, La Paz, May 11, 1941, p. 7.

- VII -

Ultimo acto: daños y pérdidas

Pese a todo, la sobrevivencia de los intereses alemanes en Bolivia se hizo cada vez más difícil a medida que el cerco de los aliados se fue cerrando tanto en el plano interno como internacional. El primer aviso de que las cosas no iban bien lo dió el propio Banco Alemán Transatlántico de Lima, en enero de 1941, al declarar que no recibiría cheques en dólares para crédito. El Banco tomó esa medida porque temía que sus fondos en los Estados Unidos fuesen congelados. La noticia tuvo un fuerte impacto en Bolivia, particularmente entre los comerciantes alemanes que mantenían cuentas en la sede de Lima por cuyo intermedio realizaban el pago de las mercaderías que importaban de los Estados Unidos. La nueva disposición significaba que tendrían que abrir cuentas individuales en aquel país, corriendo el riesgo de que sus recursos fuesen bloqueados.[124] Por un tiempo, algunos consiguieron superar el problema, acudiendo a los servicios del Banco Central o del Banco Minero que continuaban realizando "transferencias de dólares en nombre de cualquier firma".[125] Luego sucedió lo que ya se esperaba, los fondos de los establecimientos alemanes, italianos y japoneses, así como de los individuos que aparecían en la lista negra, fueron congelados en el país por decretos sucesivos del 10, 11 y 12 de diciembre de 1941.[126]

Las medidas de acoso fueron, gradualmente, reduciendo el espacio por donde los intereses bloqueados podían zafarse. Las

---

[124] RG 59. Consular Trade Reports. Charles Burrows, "Economic Bacground Report". La Paz, January 27, 1941, p. 4.

[125] RG 59. Consular Trade Reports. Charles Burrows, "Economic Effects of Freezing Order and the Proclaimed List of Blocked Nationals", December 4, 1941, p. 3-4.

[126] El decreto no incluía a los naturalizados ni a ciudadanos bolivianos. RG 59. Consular Trade Reports. J. Allard Gasque, "Economic Background Report", La Paz, January 8, 1942, p. 5.

firmas alemanas, que no conseguían abastecerse de productos americanos en cantidad suficiente para llenar sus necesidades, fueron perdiendo la batalla y, al finalizar el año 1941, cerca de seis o siete grandes casas se reorganizaron o liquidaron sus negocios. En el espacio abierto por la crisis surgieron dos grandes firmas nacionales y siete u ocho de menor porte que, juntamente con otras más antiguas, consiguieron compensar la disminución de los establecimientos teutones. En las regiones distantes, como el Beni, donde las casas alemanas eran las únicas que suministraban artículos de primera necesidad, no se obtuvieron los mismos resultados y hubo escasez de productos.[127]

La presión económica fue acompañada por sanciones políticas de marcado rigor que acabaron por causar irremediables daños no sólo a los negocios sino a la comunidad alemana en su conjunto. En enero de 1942 Bolivia se puso formalmente al lado de los aliados y rompió relaciones con las fuerzas del Eje. Meses más tarde, comenzaron las primeras deportaciones. Ese proceso alcanzó mayor intensidad durante el régimen de Villarroel cuando éste, buscando disminuir las tensiones con Estados Unidos "aceptó su requerimiento de entregarle 29 japoneses y 54 alemanes, que vivían pacíficamente en Bolivia, para que fuesen internados en el país del norte, junto con otras personas de las mismas nacionalidades tomadas en otros países americanos con el pretexto de que constituían una peligrosa *quinta columna* para el sistema democrático".[128]

Cuando se firmó la paz, los intereses norteamericanos, apuntalados por las políticas del Departamento de Estado, ya se hallaban firmemente arraigados en la economía

---

[127] RG 59. Consular Trade Reports. Charles Burrows, "Economic Effects of Freeing Order and the Proclaimed List of Blocked Nationals". La Paz, December. 4, 1941, p. 5-8.

[128] Querejazu Calvo, *op. cit.*, p. 286. En la lista de los detenidos en Cochabamba figuraban Federico Nieger Eske, Jacobo Christian Paulsen, Alberto Weber, Carlos Roll Prisch, Annie Zeddler V. de Albert, Gebhard Gasser Dietenberger, Rudolf Flock, Rudolg Gletze, Fritz Roden Kollros. En La Paz, la nómina incluía a Werner Fritz, Felipe Everhardt, Arturo Kaltofen, Wilhelm Rudolf, Walter Flossbach, Walter Brandt, Carl Wietüchter, M. Edenhofer, Gustavo Hubert, Eric Fischer, Eric Schultz, Hans Müller, Joaquín Bauer, Ernst Schilling, Eric Bauer, George Quidde, Gustavo Schomann, Heins Abendrith, Juan Becker, N. Dussen, Werner Fritz, García Mérida, *op. cit.*, p. 304-5. *Nueva Economía*, "El poder de los alemanes en Bolivia" La Paz, 12 a 18 de diciembre de 1995, p. 10-12.

del país.[129] De las casas bloqueadas, unas cuantas consiguieron resistir el asedio y, reorganizadas, continuaron funcionando después de la guerra.[130] Sin embargo, la hegemonía que los alemanes ostentaron durante más de medio siglo en aquel sector se desmoronó irremediablemente. Establecimientos nacionales, en su mayor parte, continuarían la tarea de abastecer al mercado boliviano con las mercaderías del imperio.

[129] La ascendencia del Departamento de Estado sobre la política interna del país creció enormemente durante el conflicto bélico. Un episodio narrado por Carlos Diez de Medina a los personeros de la embajada ilustra bien hasta donde había llegado ese control. Después de intentar varias veces la obtención de un permiso oficial para exportar barrilla de estaño a la Argentina, el propio ministro de economía le sugirió que peregrinase a la embajada de los Estados Unidos y tratase de convencer a los funcionarios de esa repartición sobre la justeza de su demanda ñdejando claro que sin el visto bueno de la embajada norteamericana él, en su condición de ministro, no podría hacer nada. RG 84. Foreign Service Posts, [v.53]. Memorandum from Philip A. Kazen, "Conversation with Mr. Carlos Diez de Medina", La Paz: August 12, 1943.

[130] La fusión de los intereses de Elsner y Kyllmann & Bauer dio origen a la firma Hansa & Cia.

Apéndice 1

Desarrollo del comercio germano bolivano, 1895-1913 (en bolivianos)

Año	Exportaciones a Alemania	Importaciones de Alemania	Valor total	% de crecimiento en relación al año anterior
1895	867.000	1.400.000	2.267.000	100,00
1896	733.000	1.400.000	2.133.000	-5,92
1897	1.933.300	1.133.300	3.066.600	43,76
1898	2.600.000	1.333.300	3.933.300	28,26
1900	3.109.518			
1901	3.243.090			
1902	2.516.315			
1903	2.533.997	2.982.099	5.536.096	100,00
1904	5.666.600	2.666.600	8.333.200	50,52
1905	10.200.000	3.200.000	13.400.000	60,80
1906	15.533.300	3.666.600	19.199.900	43,28
1907	14.333.300	5.866.600	20.199.900	5,20
1908	10.466.600	4.266.600	14.733.200	-27,07
1910	18.166.871	4.528.834	22.695.705	54,04
1911	22.443.558	5.833.742	28.277.300	24,59
1912	23.525.153	7.547.239	31.072.392	9,88
1913	24.985.889	7.349.079	32.334.968	4,06

Fuente: Bieber, *Las Relaciones*, p.84.

Participación del Imperio Alemán y de Gran Bretaña en el comercio exterior de Bolivia (en bolivianos)

Exportaciones				
	1898	1902	1903	1905
Gran Bretaña	12.250.000	13.100.000	6.314.783	2.859.733
Imperio Alemán	9.500.000	8.800.000	2.533.997	1.166.200
Total de exportaciones bolivianas	27.456.677	28.041.578	25.169.148	41.795.937

Importaciones				
	1900	1902	1903	1908
Imperio Alemán	3.109.521	2.516.315	2.982.099	9.866.766
Gran Bretaña	2.265.306	2.409.228	2.749.871	6.368.400
Total de exportaciones bolivianas	13.344.114	14.143.342	16.252.885	40.732.543

Fuente: Bieber, *Las Relaciones*, p.88

Apéndice 2

Intercambio comercial de países desarrollados en Suramérica (en millones de marcos)

Países	1890	1900
Gran Bretaña		
exportaciones	517,3	433,9
importaciones	268,3	534,7
Total	785,6	968,6
Imperio Alemán		
exportaciones	139,1	188,3
importaciones	300,1	489,6
Total	439,2	677,9
Estados Unidos		
exportaciones	147,8	152,4
importaciones	355,3	371,7
Total	503,1	524,1
Francia		
exportaciones	236,6	104,3
importaciones	334,0	396,9
Total	570,6	501,2

Fuente: Bieber, *Las Relaciones*, p.83

Apéndice 3

Año y lugar de fundación de firmas (matrices y sucursales), tiendas y negocios de alemanes en Bolivia[1]
(por ciudades capitales y provincias)

	Año de fundación
La Paz	
Wichtendahl & Cia.	1883
Harrison & Böttiger	antes de 1890
Otto Brunkerst	1895
Zizold Colsman	1895
Guillermo Hellmann	1895
C. Brockman	1895
M. Brieger	1895
E. Hagemann	1901
Gustav Hinke & Cia.	1904
E. y W. Hardt	1907
Richard Boy	1909
Federico Buck	1912
C. F. Gundlach	antes de 1914
Federico G. Eulert	antes de 1914
Albrecht & Cia (sucursal)	antes de 1914
Gustavo Callenius	antes de 1914
Colsman, Boehme & Cia.	antes de 1914

Emmel Hermanos	antes de 1914
Dauelsberg & Cia.	antes de 1914
Freudenthal Hermanos	antes de 1914
Hirschmann & Cia.	antes de 1914
Euss & Weber	antes de 1914
Juan Elsner & Cia. (sucursal)	antes de 1917
Zieriacks & Becker & Cia.	después de 1920
Hugo Ernst Rivera	1922
Bernardo Elsner (Casa Bernardo)	Ò1925
Ernesto Ostertag	1926
Schweitzer y Cia. (sucursal La Providencia)	1927
E. y W. Hardt	Ò1928
H. Harjes	después de 1928
Kyllman, Bauer & Cia.	1936
Sorata	
Otto Richter	hacia 1860
Ernest Günther	hacia 1880
Pablo Günther	antes de 1914
Oruro	
Julio Martens	1885
Zizold, Colsman & Co.	1895
Bickenbach & Cia.	1898

Gustav Hinke (sucursal)	1904
C. F. Gundlach,	antes de 1914
Ed. Nolte & Cia.	antes de 1914
Schluter & Cia.	antes de 1914
F. Martins & Cia.	antes de 1914
Dohrmann, Dahse & Cia.	antes de 1914
German Fricke & Cia.	antes de 1914
E. y W. Hardt (sucursal)	antes de 1914
Hinze Heimbert & Cia.	antes de 1914
Reinecke, Findel & Cia.	antes de 1914
Colsman, Boehme & Cia, (sucursal)	antes de 1914
Hirschmann & Cia. (sucursal)	antes de 1914
Dauelsberg & Cia. (sucursal)	antes de 1914
Boehme, Zieriacks & Cia.	antes de 1921
Findel & Borgolte	1924
El Globo	1925
Cochabamba	
Herm Von Holten	hacia 1880
Casa Afredo W. Barber & Cia.	1894
Rudolf Kruger	hacia 1895
Guillermo Hellmann (sucursal)	1895
Maier Hagemann & Cia.	1895
Enrique Werth	1895
German Fricke & Cia. (sucursal)	1895

Otto Schmidt & Cia.	1895
Bickenbach & Cia. (sucursal)	1898
Harrison & Böttiger (sucursal)	hacia 1907
Hirschmann & Cia (sucursal)	hacia 1907
Quidde & Guttermann	antes de 1914
E. W. Hardt (sucursal)	antes de 1914
Kruger & Cia.	antes de 1914
Carlos Brockman & Cia.	antes de 1914
Colsmann, Boheme & Cia. (sucursal)	hacia 1917
Erhorn & Cia.	hacia 1917
Fritz Kempter	1927
Gasser & Cia.	1935
Potosí	
Böttiger & Trepp	hacia 1890
Moerch Bauer y Cia	hacia 1890
Nicolás Jurgen Schutt	hacia 1890
Metting, Martens y Guth y Cia.	hacia 1890
Gustav Hinke (sucursal)	1904
Dohrmann, Dahse & Cia. (sucursal)	antes de 1914
Joerges & Cia.	antes de 1914
Uyuni	
Gustav Hinke (sucursal)	1904

Colquechaca	
German Fricke & Cia.	antes de 1914
Sucre	
Emilio Seiler	antes de 1914
E. y W. Hardt (sucursal)	antes de 1914
Quidde & Guttermann (sucursal)	antes de 1914
Tarija	
Guillermo Schnorr	1893
Yacuiba	
Zeller, Villinger & Cia. (sucursal)	Ò1900
Casa Providencia (sucursal)	hacia 1914
Carltzon & Reese S.A.	Ò1920
Santa Cruz	
Casa Zeller	1880
Zeller & Roesler	1890
Gasser & Schweitzer	1892
Voss & Villillinger	1893
Amelunge & Albrecht	1895
Albrecht & Heiland	1899
Lazarus & Meyer	antes de 1900
Zeller, Villinger & Cia	Ò1900

Juan Elsner & Cia	1905
Albrecht & Cia.	1910
Bickenbach & Cia. (sucursal)	antes de 1914
H.G. Schubert	antes de 1914
Stoeffens-Schnack, Müller & Cia (sucursal)	antes de 1914
Bickenbach & Giers	Ò1914-19
La Bolsa	1927
Schweitzer y Cia.	1927
Diescher & Cia.	1942
Dencker & Kantz	?
Trinidad	
Zeller, Villinger & Cia. (sucursal)	Ò1900
Juan Elsner & Cia. (sucursal)	1912
Alfredo W. Barber & Cia.	antes de 1914
Julow & Cia.	1926
Riberalta	
Otto Richter (sucursal)	1885
Haberland & Cia.	1892
Salvatierra & Kraus	1892
Velasco & Heinecke	1892
Alfredo W. Barber (sucursal)	1897/1907(2)
Arnold & Cia (sucursal)	1897-1907(2)
Zeller, Villinger & Cia. (sucursal)	1897-1907(2)

Wichtendahl & Cia. (sucursal)	1897-1907(2)
Gustavo Demmer	1897-1907(2)
Seiler & Cia.	1920
Sonnenschein	1926
Hecker & Cia	
Magdalena	
Kommareck & Bruckner (Itenez)	1913
Heiland & Cia.	antes de 1914
Guayaramerín	
Alfredo W. Barber & Cia.	antes de 1914
Koehler & Cia.	antes de 1914
San Ignacio de Velasco	
Stoeffens-Schnack Müller & Cia. (sucursal)	antes de 1914
Zeller, Villinger & Cia. (sucursal)	antes de 1914
Carlos Amelunge (sucursal)	antes de 1914
Federico Frey	
Voss-Stoeffens & Cia. (sucursal)	antes de 1914
Kreidler	1915
Puerto Suárez	
Voss-Stoeffens	1894
Emilio Zeller	1899

Leonardo Hammerbacher	1889
José Benheim	Ò1899
Federico Krauch	Ò1899
Max Roessler	Ò1899
El Hage & Druell	Ò1899
Stoeffens-Schnack, Müller & Cia.	1906
Ñuflo Cháves (Concepción)	
Zeller, Villinger & Cia.	antes de 1914
Juan Elsner & Cia. (sucursal)	antes de 1914

Fuente: *Almanaque El Comercio para 1895.* La Paz: Imprenta de "El Comercio", 1895; Mujía y Giménez. *Bolivia. Guía comercial de la ciudad de La Paz. 1901.* La Paz: Tipografía Artística de Valarde, 1901; Bieber, *Las Relaciones, op. cit.;* Aprile y Krauss, *op. cit.;* Hollweg, op. cit.; RG 59 Consular Trade Reports; RG 84 Foreign Services Posts.

(1) En todos los casos en que no se especifica que se trata de sucursal, entonces se refiere a la matriz o sede de la firma, tienda o negocio indicado.

(2) entre los años indicados

(Ò) aproximadamente

Apéndice 4

Detalle de las importaciones bolivianas de productos alemanes, por categoría (primer semestre 1909)

Alimentos, industria extractiva	
aceite de olivo	291,00
aceitunas	40,00
aceite animal	765,12
arroz	53.230,50
almidón	8,00
azúcar	210.551,70
ají	387,00
avena	20,80
café	1.410,00
caviar	165,00
canela	556,20
caramelos	1.309,00
cera vegetal	36,60
chuño de papa	33,36
chocolate	113,75
conservas	3.151,20
cominos	1.460,00
cuajo	120,00
dulces	1.812,60
encurtidos	235,90
frutas secas	31,80
galletas	1.781,40
gelatina	109,90
grasa de pino	1.768,40
harinas.	16,64

jamones	33,00
jugos de limón	8,30
langostas	33,60
legumbres secas	92,75
leche condensada	12.013,35
lúpulo	624,00
manteca	2.163,00
mantequilla	747,50
nuez muscada	503,00
pescado seco	241,92
pimienta	121,50
quesos	287,70
sagú	145,00
sal	114,00
salsichas	72,00
sardinas	98,60
té	193,50
vinagre	225,00
Total	297.123,59
Papelería y artículos de escritorio	
album	0,24
almanaques	1.380,00
artículos de papel	383,50
avisos	175,75
bolsas de papel	166,10
cortaplumas	2.516,07
cartón	246,40
cartón	263,86
cartuchos de cartón	469,62
estampas	1.122,00
estuches	48,24
etiquetas	3.528,00

figuras de fantasía	1.044,12
hojas de papel	152,00
libros copiadores	2.450,84
lacre	98,00
lapiceros	8,00
lápices	635,00
letras	41,25
manteles de papel	9,00
música impresa	192,8
papel	383,50
papeles diversos	69.431,5
plumeros	260,00
plumas	60,00
prensas	21,00
raspadores	6,00
reglas	11,25
sellos	11,67
sobres	1875
tarjetas	2.173,90
tinteros	176,00
Total	89.340,61
Bebidas	
aguas minerales	48,40
aguardientes	552,00
amargo	814,00
cerveza	2.443,00
cogñac	36,00
licores	768,00
vinos	2.906,00
otros	1.115,00
Total	8.682,40

Aparatos electricos	
aparatos eléctricos	7.766,46
faroles	769,20
lámparas	792,00
ventiladores	97,50
Total	9.425,16
Otros bienes de consumo durables	
accesorios instrumentos	
38,28	
balanzas	202,15
bicicletas	516,90
carruajes	2.101,87
chimeneas o estufas	242,67
cocinas	99,90
escopetas	1.346,00
fierro para encrespar	
8,25	
fonógrafos	1.084,31
instrumentos musicales	
15.001,39	
máquinas fotográficas	
99,00	
pesas de bronce	402,50
pistolas, revólveres	1.182,00
relojes	760,75
rifles	1.520,00
Total	24.605,97
Calzados y productos de cuero	

calzados	2.996,96
calzados suecos	591,60
calzado para patinar	294,00
carteras	807,80
cinturones	61,71
chicotillos	29,50
collares de cueros	120,00
cueros	7.380,69
pelotas	40,00
polainas	1.673,00
sacos de cuero	160,00
sillas de montar	120,00
Total	14.275,26
Ferretería	
aceite	4.049,12
aceiteras	40,00
alambre	1.257,17
anafes	521,50
argollas en general	270,90
asseguradores	244,80
azafates de metal y fierro	
2.074,20	
brochas	60,00
bronce	740,00
cadenas	323,90
cajas diversas	380,00
campanillas	154,00
candados	1.962,00
cañería	3.709,40
carrileras	17,36
cedazos	83,00

cepillos	1.352,93
cerraduras	302,00
chinches	4,00
clavos	3.25,04
cobre	270,48
cohetes	165,00
cola	1.119,50
cuchillos	1.196,00
espolines	150,00
hilo de cáñamo	144,00
fierro manufacturado	24.872,71
fierro niquelado, estañado,	
3626,45	
fulminantes	165,00
herramientas	420,00
ganchos	2.289,05
herraduras	113,40
jaulas	727,40
mangueras	818,90
máquinas de perforar	
2,70	
mechas	371,96
munición	368,88
objetillos con ganchos	2.410,00
perchas	41,00
pintura	37.978,28
polvora p caza	2.693,60
redículos	645,61
resortes	39,60
tela metálica	1.959,90
tiradores	168,60
tornillos	1.375,08
sacos metaleros	3.121,20

varas para carretas	122,50
Total	108.182,12
Juguetería	
juguetes	3.169,42
máscaras	323,00
muñecas	270,00
naipes y diversos	946,00
Total	4.708,42
Loza y vidrio	
anteojos larga vista	345,00
ampolletas	53,30
artículos ópticos	176,00
cristalería	7.969,74
espejos	2.569,10
loza de barro	419,20
lunas de vidrio azogadas	
2.875,60	
perlas de vidrio	276,00
porcelana	3.327,37
pulverizadores	55,00
sifones	2,34
termómetros	62,52
vidrios	463,99
Total	18.595,16
Madera, objetos de madera y muebles	
barriles	480,00
baúles	476,05

baúl de equipaje	175,25
billares	584,25
canasto de mimbre	411,00
catres	1.360,74
cornizas	506,00
estantes	112,60
madera fina	1,22
marcos	4.781,03
molduras	3.090,00
muebles	23.125,60
Total	35.103,74
Artículos de bazar	
agujas	2.513,02
botones	2.510,06
cintas	4.415,84
corchetes	858,00
cordones	1.430,75
hebillas	141,96
hilachas	96,30
hilo de lana	7.260,30
hilo de seda	2.979,52
hilo de algodón	3.018,28
pasamanería	12.033,39
elástico	3.168,00
encajes	5.254,00
Total	45.678,42
Productos farmacéuticos, químicos y perfumes	
aceites de esperma	1.024,65
aceite parafina	375,68

bromuro de sódio	11,55
aguarraz	132,50
aguas de olor	347,20
barniz	131,50
betún	426,20
farmaldeide	8,55
fósforos	5.183,00
jabones	4.602,76
láudano	13,15
parafina	0,33
perfumería	4.180,49
polvos para cara	1.362,50
talco de Venecia	2,00
yodo	18,00
tinta	1.016,20
trementina	192,00
vaselina	314,40
velas estearinas	7.954,85
varios	9.900,91
Total	37.198,42
Ropas y artículos de uso personal	
aparatos para afeitar	6,75
bigoteras	10,00
abanicos	308,80
ajuares	882,37
bastones	80,00
boas	180,00
calcetines	18.403,80
calzoncillos	2.307,60
calzones	262,50
camisas	8.832,62

camisetas	6.404,40
camisolas	73,50
cinturones	92,50
confecciones	19.534,28
chalecos	429,00
chaquetas	271,34
corbatas	t1059
corsets	269,17
cortes	513,90
cuellos	8.709,70
enaguas	1.606,00
gorras	761,50
guantes	4.659,29
joyería falsa	3.352,13
ligas	566,60
mantos	1.060,00
pantalones	40,00
pañuelos	3.227,22
paraguas	1.540,35
parasoles	386,90
pecheras	167,50
polainas	424,50
ponchos	14.706,59
sobretodos	269,50
sombreros	10.810,50
sobrecorsets	38,00
soportes o cuellos	18,75
vestidos	3.530,32
Total	64.328,08
Textiles	
alfombras	2.092,80

almohadas	0,36
caronas	450,00
cerda	4,50
cortinas	1.725,25
fieltro	408,00
frazadas	5.571,82
género	296.117,93
hamacas	1.116,00
manteles	649,40
paños	1.947,50
pañolones	70567,40
sábanas	108,00
sacos	275,00
sobrecamas	3.352,15
tejidos	3.654,60
toldos de lona	22,40
Total	388.663,11
Construcción civil	
baños o tinas	715,90
cemento	6.953,00
comunes	14,00
ladrillos	5,48
mármoles	350,40
yeso	9,30
Total	**8.048,08**

Fuente: Boletín de la Oficina Nacional de Estadística. Primer trimestre de 1911. La Paz: Tip. "Comercial Argote"", 1911, v. 7, ns. 67, 68, 69, p.405-22

Apéndice 5
Comercio exterior de Bolivia con diversos países, 1917-1921
(en bolivianos)

	1917	1918	1919	1920	1921
Valor total	157.513.175	182.044.484	143.898.495	153.774.964	66.862.907
Gran Bretaña	90.322.436	91.027.797	71.121.335	69.996.935	35.629.078
Estados Unidos	56.905.205	75.991.792	59.583.251	71.900.133	25.814.358
Francia	4.288.794	2.764.934	2.519.253	993.071	280.320
Argentina	2.422.768	2.225.014	2.880.827	3.371.698	2.207.630
Brasil	198.037	170.214	261.326	2.801.482	1.924.191
Chile	3.044.978	9.574.347	7.380.909	4.295.296	704.469
Perú	330.957	290.386	151.594	294.332	80.453
Alemania	....	....	....	122.017	222.408

Porcentaje de las exportaciones de goma por países

País	1912	1913	1914	1915	1916	1917	1918
Estados Unidos	2,30	3,70	9,40	91,70	91,45	83,98	84,22
Alemania	30,20	17,80	10,75	0,30	—	—	—
Bélgica	12,50	8,90	3,50	—	—	—	—
Francia	9,50	18,15	12,90	1,40	2,27	6,81	7,15
Gran Bretaña	45,50	50,90	63,45	6,60	4,08	6,52	3,53

Fuente: Department of Commerce. W. L. Schurz, *Bolivia: A Commercial and Industrial Handbook*. Washington: Government Printing Office, 1921, p. 177

Importaciones bolivianas[1]

	1917	1918	1919	1920	1921
Valor total	33.480.817	34.999.875	34.655.781	65.339.493	70.853.152
Estados Unidos	11.167.398	11.311.209	14.824.466	19.727.655	20.120.479
Gran Bretaña	4.071.336	4.144.971	4.037.367	13.927.216	16.854.372
Francia	734.357	676.406	592.534	1.783.694	3.190.447
Argentina	2.157.395	3.799.765	3.065.879	3.902.389	3.516.140
Brasil	1.170.834	1.029.222	832.859	1.758.200	922.832
Chile	7.885.206	8.080.679	6.197.242	12.147.441	10.766.233
Perú	4.469.962	4.368.511	3.582.429	6.810.776	6.198.857
Alemania	15.305	53.109	13.911	2.051.865	3.924.570

[1] El total incluye las importaciones de países que no constan en la lista.

Apéndice 6

Balanza comercial de Bolivia, 1929-1933 (en libras esterlinas)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldos
1929	10.510.134.1	5.366.295.6	5.143.838.8
1930	7.517.767.0	4.303.233.3	3.214.533.7
1931	4.486.734.4	2.207.407.9	2.279.326.5
1932	3.028.369.9	1.388.239.9	1.640.130.0
1933	3.879.364.9	2.108.686.1	1.770.678.8

Fuente: Peñaloza, *op. cit.*, p.98

Destino de las exportaciones bolivianas (en miles de bolivianos)

Año	Gran Bretaña	%	Estados Unidos	%
1929	1.496.985	77,2	269.854	14,0
1930	1.075.240	76,6	182.348	13,0
1931	681.578	79,4	41.485	4,8
1932	465.201	82,7	20.160	3,6
1933	599.532	83,5	33.056	4,6
1934	1.216.330	90,0	32.450	2,4
1935	1.167.261	86,0	54.903	4,1
1936	1.039.403	74,7	108.499	7,8
1937	1.036.833	60,0	126.057	7,3
1938	822.985	62,5	60.686	4,6
1939	1.060.163	64,8	149.749.12	9,1

Destino de las exportaciones bolivianas

(en miles de bolivianos)

Año	Bélgica	%	Holanda	%
1929	68.711	3.5	7.188	0.4
1930	34.387	2.4	17.279	1.2
1931	55.133	6.4	33.922	3.9
1932	21.896	3.9	16.435	2.9
1933	25.197	3.5	14.919	2.1
1934	50.842	3.8	23.151	1.7
1935	57.563	4.3	35.549	2.6
1936	111.439	8.0	52.230	3.8
1937	405.298	23.4	81.091	4.7
1938	286.447	21.7	60.510	4.6
1939	277.037	16.9	55.752	3.4

Destino de las exportaciones bolivianas

(en miles de bolivianos)

Año	Alemania	%	Argentina	%
1929	26.317	1,4	39.399	2,0
1930	33.263	2,4	38.388	2,7
1931	8.623	1,0	25.295	2,9
1932	3.976	0,7	22.837	4,1
1933	4.797	0,7	31.702	4,4
1934	10.844	0,8	9.096	0,7
1935	14.011	1,0	20.037	1,5
1936	21.020	1,5	35.859	2,6
1937	18.680	1,0	30.599	1,8
1938	15.014	1,1	24.456	1,8
1939	8.286	0,5	25.709	1,6

Destino de las exportaciones bolivianas (en miles de bolivianos)

Año	Otros países de América	%	Otros países	%	Total
1929	...	...	30.077	1,5	1.938.531
1930	19.986	1,4	3.944	0,2	1.404.835
1931	7.851	0,9	3.919	0,7	857.806
1932	7.863	1,4	4.023	0,7	562.391
1933	6.828	0,9	1.739	0,3	717.770
1934	4.905	0,4	2.443	0,2	1.350.061
1935	5.693	0,4	1.921	0,1	1.356.938
1936	18.155	1,4	1.505	0,2	1.388.110
1937	19.409	1,1	12.711	0,7	1.730.678
1938	28.477	2,2	13.609	1,4	1.312.184
1939	26.798	1,6	32.990	2,1	1.636.477

Fuente: Peñaloza, *op. cit.*, cuadro 14.

Apéndice 7

Casas comerciales creadas antes de 1920 y que continuaban en funcionamiento en 1940[1]

Casas	Período de fundación
Albrecht Sucs.& Cia.	1895
Zeller, Mozer & Cia.	1897
Hinke & Cia	1904
Juan Elsner & Cia.	1905
Bernardo Elsner & Cia.	1905
Cornelio Gundlach	antes de 1914
Enrique Findel	antes de 1914
Dauelsberg	antes de 1914
Giers & Cia.	1914-19
Zieriacks, Becker & Cia.	antes de 1921

Fuente: Apéndice 3

[1] En algunos casos la firma original se reorganizó incluyendo otros socios.

Apéndice 8

Importaciones bolivianas, 1941 (clasificación de los diez primeros)

1938	1939	1940	1941
Estados Unidos	Estados Unidos	Estados Unidos	Estados Unidos
Alemania	Perú	Argentina	Argentina
Argentina	Argentina	Japón	Perú
Perú	Alemania	Gran Bretaña	Japón
Japón	Gran Bretaña	Perú	Chile
Gran Bretaña	Japón	Chile	Gran Bretaña
Chile	Chile	Brasil	Brasil
Bélgica	Bélgica	Alemania	Portugal
Francia.	Checoslovaquia	Bélgica	Suecia
Holanda	Italia	Italia	Suiza

Fuente: RG 59. Consular Trade Reports. Bromley K. Smith, "Periodic Economic Review", La Paz, July 8, 1942.

BIBLIOGRAFIA

I. Fuentes manuscritas

Series en el National Archives of the United States. Washingotn. D. C.
Despatches from United States Consuls in La Paz, Bolivia (1869-1901)
RG 59. General Records of the Department of State. Consular Trade Reports.
RG 84. Foreign Service Post of Records
RG 151. Department of Commerce. Records of the Bureau of Foreign and Domestic Commerce
RG 182. Records of the World Trade Board

II. Fuentes impresas

a. Libros

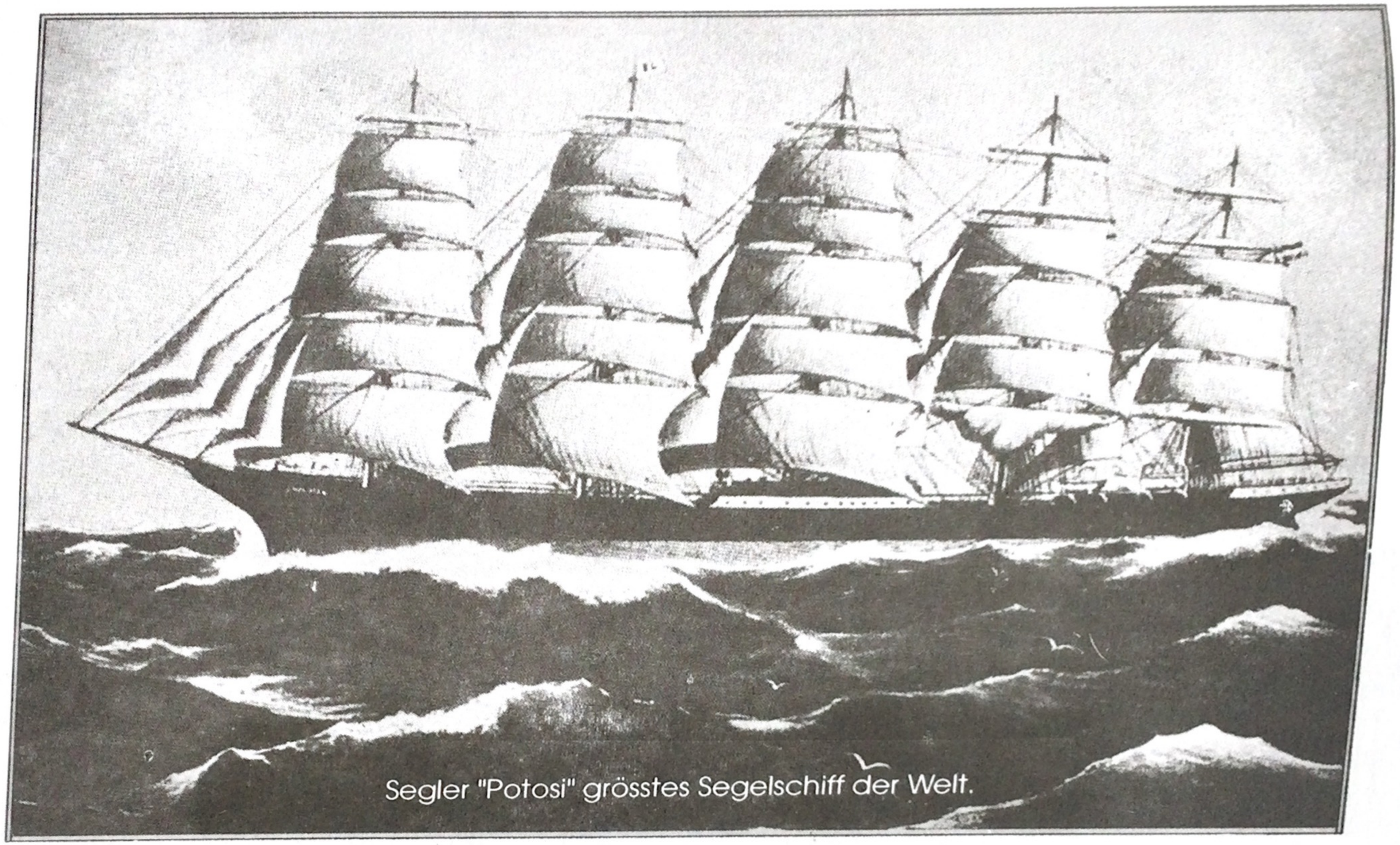
Almanaque El Comercio para 1895. La Paz: Imprenta de "El Comercio", 1895.
Albarracín Millán, Juan. *El poder minero*. La Paz: Editora "Urquizo Ltda.", 1972.
Anuario geográfico y estadístico de la República de Bolivia. 1919. La Paz: Imprenta Artística, 1919, p. 249.
Aprile, Jorge y Krauss, Mario, (orgs.). *El progreso alemán en América Latina*. Tomo I: *Chile y Bolivia*. Buenos Aires: Editorial Rio de La Plata, 1928
Arendt, Hanna. *The Origins of Totalitarianism*. New York: Harcourt, Brace and World Inc., 1966.
Bandeira, Moniz. *O milagre alemão e o desenvolvimento do Brasil. As relações da Alemanha com o Brasil e a América Latina (1949-1994)*. São Paulo: Ensaio, 1994.
Bieber, León. *Las Relaciones Económicas de Bolivia con Alemania, 1880-1920*. Berlín: Coloquium Verlag, 1984
Bresson, André. *Sept années dans l'Amérique Australe. Bolivia. Voyages d'explorations du Pacifique a l'Atlantique*. Paris: Challamel Ainé Éditteur, 1886.
Butrón Untiveros, Doris. *La festividad de nuestra señora de La Paz, alacitas y los artesanos (1825-1900)*. La Paz, 1990.
Camára de Comercio de Oruro. memoria correspondiente al primer semestre de 1898. Oruro: Imprenta y Litografía Leclere, 1898.
Cámara de Comercio. Sexta memoria del Directorio presentada a la Junta General de 31 de enero de 1893. La Paz: Imprenta de "El Comercio", 1893.
Contreras, Manuel. *Tecnología moderna en los Andes*. La Paz: Biblioteca Minera Boliviana, n° 8, 1994.
Crespo, Alberto. *Alemanes en Bolivia*. La Paz-Cochabamba: Los Amigos del Libro, 1978.
Daza Rivero, Ernesto. *Apuntes históricos de cerveceria Taquiña S.A. en ocasión de su centenario. Ecología y Medio Ambiente*. Cochabamba, 1995.l
Estatutos del Club Alemán de Palitroque. Statuten Deutlchen Kegel-Vereins zu Oruro. Valparaíso: Imprenta del Universo de G. Helfmann, 1899.
Flamarion Cardoso, Ciro y Pérez Brignoli, Hector. *História Econômica da América Latina*. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1983.
García Mérida, Wilson. *Un siglo en Cochabamba. Mirando una ciudad desde la Taquiña*. Tomo I. Cochabamba, 1995.
Guía Comercial de Bolivia "Fontova" - 1930-1931. La Paz: A. Fontova.
Gutierrez Pinilla, Julio. *Oruro industrial, comercial y ferroviario*. Antofagasta: Imprenta Moderna, s/f.

John Hillman."Los orígenes del la industria de estaño en Bolivia" *Historia Boliviana*. n VII/ 1-2, 1987
Hilton, Stanley E. *Brazil and the Great Powers 1930-1939. The Policy od Trade Rivalry*. Austin: University of Texas Press, 1975, p. XVIII.
Hollweg, Paulo. *Alemanes en el Oriente Boliviano. Su aporte al desarrollo de Bolivia*. Tomo I. Santa Cruz: Editorial Sirena, 1995.
Hugon, Paul. *Demografia Brasileira*. Editora Atlas.
Ibañez. *Historia mineral de Bolivia*. Antofagasta: Imprenta Macfarlane, 1943.
Jauregui, Juan y otros. *Sorata: historia de una región, 1870-1930*. La Paz: Universidad Mayor de San Andrés, 1991.
Mitre, Antonio. *Los patriarcas de la plata*. Lima: IEP, 1981.
Mujía y Giménez. *Bolivia. Guía comercial de la ciudad de La Paz*. 1901. La Paz: Tipografía Artística de Valarde, 1901
Novoa, A. *El estaño*. Potosí: Imprenta Santelices Hermanos, 1906.
Nueva Economía, "El poder de los alemanes en Bolivia" La Paz, 12 a 18 de diciembre de 1995.
Otero, Adolfo. *Notas sobre el comercio boliviano*. Barcelona: 1919
Peñaloza Cordero, Luis. *Nueva historia económica de Bolivia. Comercio, Moneda y Bancos*. La Paz/Cochabamba: Amigos del Libros, 1984.
Platt, D. C. M. *Latin America and British Trade, 1806-1914*. New York: Harper & Row Publishers, Inc., 1973.
Querejazu Calvo, Roberto. *Llallagua - Historia de una montaña*. La Paz/Cochabamba, Los Amigos del Libro, 1991.
Roca, Luis. *Fisonomía del regionalismo boliviano*. La Paz-Cochabamba: Los Amigos del Libro, 1980.
Rodriguez Ostria, Gustavo. *El lugar del canto, historia de Cervecería Taquiña S.A. 1892-1995*. Cochabamba, 1995.
Schurz, W.L. *Bolivia: A Commercial and Industrial Handbook*. Washington: Government Printing Office, 1921.
United States Department of Commerce. *Consular Recommendations on South American Trade. Miscellaneous Series*. Washington: Government Printing Office, 1915.
Walle, Paul. *Bolivia, its People and its Resources, its Railways, Mines and Rubber Forests*. London: Adelphi Terrace, 1914.

b. Artículos

Blaiser, Cole, "The United States, Germany, and the Bolivian Revolutionaries (1941-1946)", *Hispanic American Historical Review*, v.52, February, 1972.
Brown, John C. "Imperfect Competition and Anglo-German Trade Rivalry: Markets for Cotton Textiles before 1914", *The Journal of Economic History*, vol. 55, n° 3, September 1995.
Leeseberg, Norbert H. reseña del libro de Frederick C. Luebke, "Brazil, a Comparative History of Cultural Conflict during World War I", in *International Migration Review*, v. 22, n° 84, winter, 1988.
Newton, Ronald C. "The United States, the German-Argentines, and the Myth of the Fourth Reich, 1943-47". *Hispanic American Historical Review*, 64 (1), 1984, 81-103.

ICONOGRAFIA



El Velero "POTOSI" con base en el puerto de Hamburgo - 1880

Este tipo de barcos comerciaban cerveza de Europa a Sur América durante el siglo XIX. El comercio de ultramar usó las siguientes vías: 1° "Itsmo de Panamá - Mollendo Arica y La Paz", 2° "Por el estrecho de Magallanes, Antofagasta y Huanchaca o Arica y La Paz", 3° "Por Buenos Aires, Salta, Tupiza y Sucre", "Para las dos primeras vías se hace el viaje en los vapores trasatlánticos franceses, ingleses, alemanes o italianos, con transbordo en Panamá en el primer caso. Por la vía de la República Argentina se emplea la vía marítima hasta Buenos Aires, y después los ferrocarriles normales. En el interior de la República los viajes se hacen por medio de diligencias o a caballo y los transportes de mercaderías se efectúan a lomo de mula o de llamas".

(Fuente: Ernesto Daza Rivero; "Apuntes históricos de Cervecería Taquiña en ocasión de su centenario", colección Cultural Taquiña, Cochabamba, 1995.)

El Nacional

DIRIGIDO, Propietario y Fundador—ISAAC V. VILA

Redacción y Oficinas—Chirinos, 92

Año XV. La Paz, Sábado 4 de Marzo de 1899. N. 2,937

IMPRENTA Y LITOGRAFIA
DE
EL NACIONAL
DE
ISAAC V. VILA.

92—OFICINAS Y REDACCION, CHIRINOS—92
Casilla de Correo N.° 26.

ESTE ESTABLECIMIENTO EDITORIAL EN SU GÉNERO, OFRECE AL PÚBLICO TODA CLASE DE TRABAJOS, Y GARANTIZA ESMERADA, ELEGANCIA Y PRONTITUD EN SUS OBRAS.

"EL NACIONAL."

DIARIO DE LA TARDE

Impreso en maquina rotativa «Marinoni»

Publicará con anterioridad á otro alguno y con el carácter de auténticos, todos los documentos oficiales, decretos y resoluciones Supremas.

Tiene corresponsales en París, Lima, Santiago y Buenos Aires y publicará noticias de todo el mundo, de las mas recientes fechas y de última hora.

Advertencias.

Toda inserción ó remitido debe ser pagado en la oficina de "El Nacional" antes de su publicación.

Toda correspondencia debe venir franco de porte. Las cartas que contengan valores ó encargos sin que se acompañe el valor respectivo, se considerarán como no recibidas y, por consiguiente, no se contestan.—Las remesas de dinero debe hacerse en letras de cambio y giros postales á la orden del director y propietario de "El Nacional", don ISAAC V. VILA.

La casa editora de "El Nacional" no es responsable de la pérdida total y parcial de las remesas de fondos que se la hagan.

El derecho de franqueo y giro no son de cuenta de la Casa.

No responde de los manuscritos ó impresos que remitan—NO PUBLICADOS Ó NO, SE DISTRIBUYE CUALQUIERA QUE SEA LA IMPORTANCIA QUE TENGAN PARA SUS AUTORES Ó DUEÑOS.

No se publica artículos que envuelvan responsabilidad á juicio de la Dirección de "El Nacional", sin que sean préviamente garantidos por persona abonada residente en La Paz, ni se obliga el Diario á reparar el origen ni el nombre de los autores ó responsables por lo que se publique, sino en los límites señalados por la Ley de Imprenta.

No se toma de comunicaciones anónimas.—Toda comunicación debe venir acompañada de la firma y dirección del autor, no para su publicación, sino como garantía de veracidad, que haga al caso.

Como "El Nacional" se distribuye desde las cinco de la tarde, cualquier reclamo referente al mal servicio debe hacerse á las 24 horas, sin que nadie pueda tener derecho á ser atendido después de este tiempo.

CAUPOLICAN

Aviso permanente durante el año 1898.

La empresa de los gomales del suscrito necesita desde el 1.° de Enero de 1899, obreros y cargadores: para cuyo objeto se publican las ofertas siguientes:

PICADORES:

La empresa abonará al contado en moneda corriente por jornal, bajo recibo.

Por el primer mes..... 1 $ por día.
" " 2.°..... 1 $ 2 reales
" " 3.° y sucesivamente en adelante..... 1 $ 4 reales por día
picando sea entrada.

La alimentación corre por cuenta de la empresa que consiste en enfrejar los víveres, arroz y cantidad suficiente como sean arroz, maiz, plátanos, yucas, chuño, porotos, maní, chalonas, sal y coca.

Habilitacion.

En dinero como en mercaderías no se admite ni compromiso por un tiempo fijo no se exije.

Nota importante.

El producto de los árboles de hecho se entregará en el mismo día en fecha y no goma abonado, siendo después de esta operación, libre el picador de todo trabajo del día.

Familias.

Se entiende que mujeres é hijos de los obreros serán admitidos y mantenidos durante el trabajo sin gravámen alguno al marido.

Enfermos.

Serán medicinados y mantenidos durante la enfermedad á costa de la empresa.

Mujeres.

Se emplearán á voluntad de ellas, en barca de goma serán bien que se reciben en el estado impuro á 2 reales por libra pago al contado.

Deposito de mercaderias.

Se halla en los mismos gomales á precios bastante módicos.

Licor.

Es prohibida la venta de este artículo.

Cargadores.

Se abonará por carga de 2 arrobas y libras trayendo de Apolo carga, da y vuelta $ 12 (doce pesos).

Contratos.

Se celebrarán para 1,000 quintales de arróz, 500,000 plantas de café, 500,000 plantas de cacao y hasta un millón de plantitas de goma elástica á precios convencionales; además para la construcción de un camino de herradura.

Clima.

Sano y cerca bijiénicas.

Distancia.

De Apolo á los gomales, es de 20 á 25 leguas.

Se dará la preferencia á picadores jóvenes de 16 á 25 años de edad, con tal de que sean honrados y sin vicios.

Yuyuico-Apiabaya, Enero 1.° de 1898.

Federico Nielsen.

LA CORONA DE ORO
FRANCISCO SCHOHAUS

Relojes públicos para torres y edificios

La dirección de los trabajos de la colocación de relojes de torre, etc., se tomará en todo Bolivia personalmente y por condiciones módicas y absoluta garantía.

Movimiento de Correos

LA PAZ.

Entrada.	Salida.
LUNES	MARTES
Horas 10 a. m. á 12 m.	A horas 4 p. m. Chulumani, Coroico, Coripata, Irupana, Ulla-Ulla, Chupe, Yanacachi, Ocobaya, Coribay, Caracato, Sapahaqui, Araca. (1) Sorata é Ilabaya, Puerto Pérez, Achacachi, Mocomoco, Pelechuco, Apolo, Reyes, Riberalta, Barraca Elton, Barranco Lapuo, Ilanycho, Escoma, Copacabana, Italaque.
Interior de la República,	
Provincia de Yungas, Coribay, Caracato, Sapahaqui, Araca, (1) Sorata é Ilabaya, Puerto Pérez, Achacachi, Mocomoco, Pelechuco, Apolo, Reyes, Riberalta, Barraca Elton, Barranco Lapuo, Ilanycho, Escoma, Copacabana, Italaque.	Miércoles á horas 4 p. m.
Martes de 9 a. m. á 2 p. m.	Interior de la República, Repúblicas Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, Chile vía Antofagasta, Sicasica, Inquisivi, Ayopaya, Cotagaita, Caracollo, Uyuni.
República de Chile vía Tacna, Corocoro, Visacha, Desaguadero, Tiahuanaco.	Jueves á horas 4 p. m. República de Chile vía Tacna, Corocoro, Visacha, Desaguadero y Tiahuanaco.
Viernes horas 5 p. m.	Sábado á horas 4 p. m. Intermedio á Sucre, Cochabamba, Oruro, Potosí y Uyuni.
Intermedio de Sucre, Cochabamba, Oruro, Potosí, Uyuni, Repúblicas del Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay.	Horas 6 p. m. República del Perú, Europa vía Mollendo.
Sábado horas 6 p. m.	(1) Los correos á Araca salen el 1.° y 3.° martes de cada mes.
República del Perú, Europa vía Mollendo.	

(1) La entrada corresponde á las salidas que son el 1.° y 3.° martes de cada mes, tardando 7 días.

La Paz—1898.

El Administrador.

60.000 MÁQUINAS DE ESCRIBIR
CALIGRAPH

Se han vendido desde el año 1880.

Fácil de aprender, fácil de manejar, y de gran durabilidad.

Adaptada á cualquier idioma.

Pídasenos nuestro catálogo.

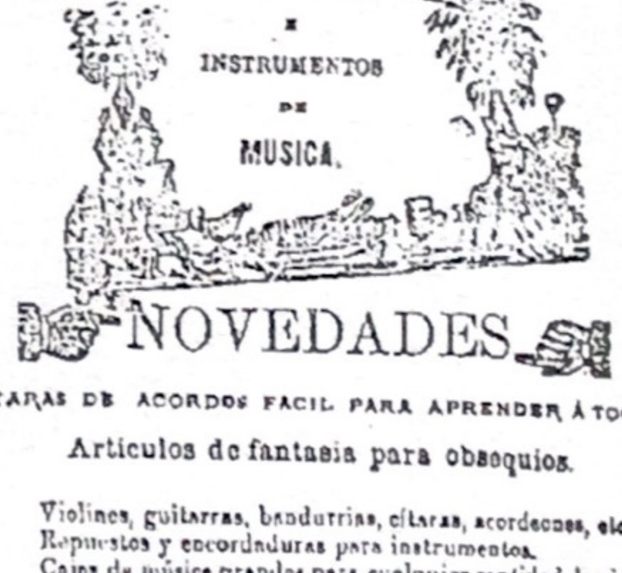
American Writing Machine Co.
237 Broadway, New York.
E. U. A.

AVISO
á curiales y litigantes

En la administración de la imprenta y litografía de "El Nacional", se vende el ARANCEL DE DERECHOS editado con la mayor escrupulosidad en pliego abierto, en que se contiene tanto lo referente á los diversos funcionarios del fuero común, con inclusión de las oficinas de inscripción de derechos reales, como á los del fuero eclesiástico, en lo concerniente á *matrimonios, entierros*, etc., etc.

LA CORONA DE ORO
FRANCISCO SCHOHAUS
LA PAZ—BOLIVIA

ANTEOJOS DE ORO, DUBLET, NÍKEL, CAREY, ETC., PARA TODA VISTA.



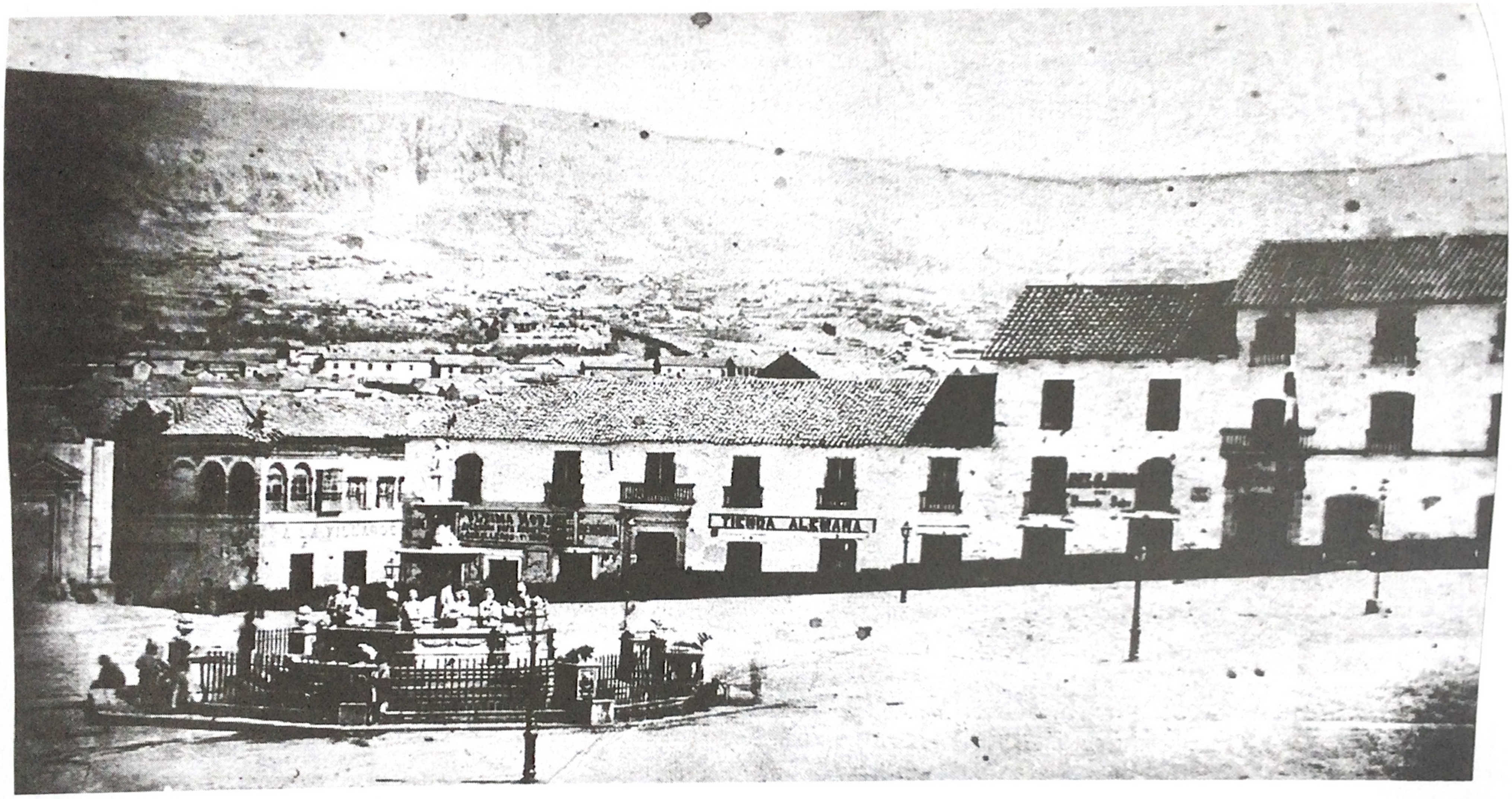
GUITARAS DE ACORDES FACIL PARA APRENDER Á TOCAR

Articulos de fantasia para obsequios.

Violines, guitarras, bandurrias, cítaras, acordeones, etc.
Repuestos y encordaduras para instrumentos.
Cajas de música grandes para cualquier cantidad de piezas.
Cajitas de música con manubrios.
Necesarios, cajas para cigarros, id para guantes, etc., con cilindros.
En este ramo se recibe continuamente novedades y se encuentra el elejidor con un gran surtido.

En venta

Se encuentra en esta Imprenta por mayor y menor el SILABARIO arreglado al sistema simultáneo de enseñanza por *José M. Mesias*.



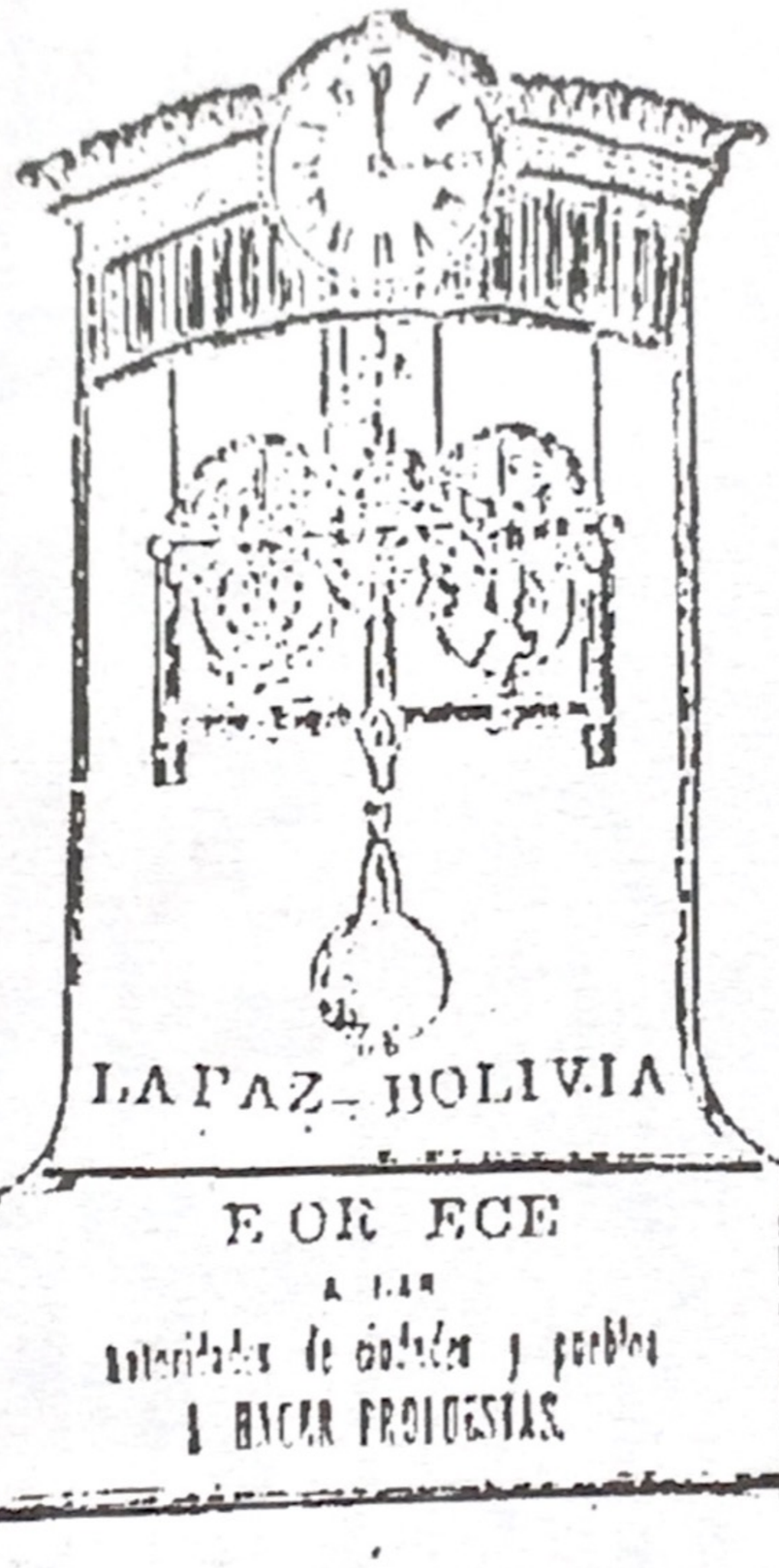
La Plaza Murillo de La Paz con la "Tienda Alemana", 1890

El Nacional

La Paz, Sábado 4 de Marzo de 1899.

LA CORONA DE ORO

FRANCISCO SCHOLLAUS



Relojes públicos

para torres y edificios

La dirección de los trabajos de la colocación de relojes de torre, etc., se tomará en todo Bolivia personalmente y por condiciones módicas y absoluta garantía.

Grupo de familias alemanas en La Paz, alrededor de 1900

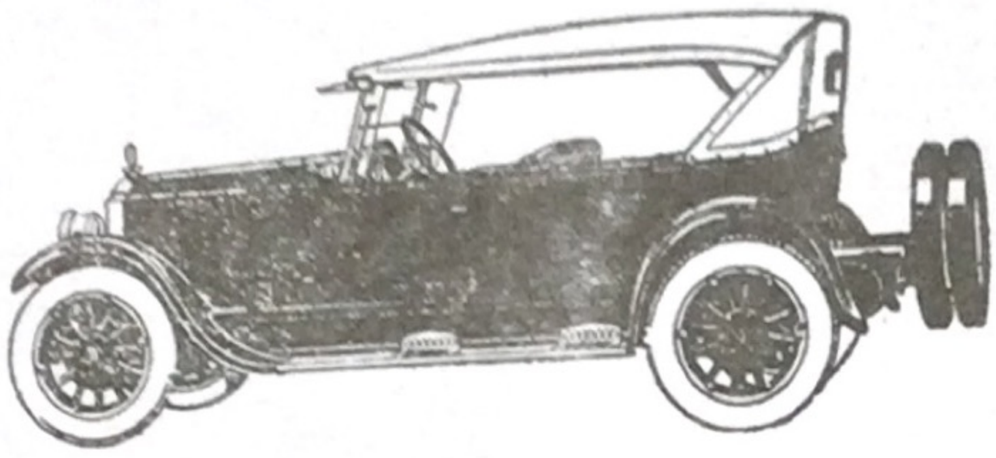
AGENCIA EXCLUSIVA PARA BOLIVIA

de los incompara s automóviles

"BUIK"

"CADILLAC"

"CHEVROLET"



"OLDSMOBILE"

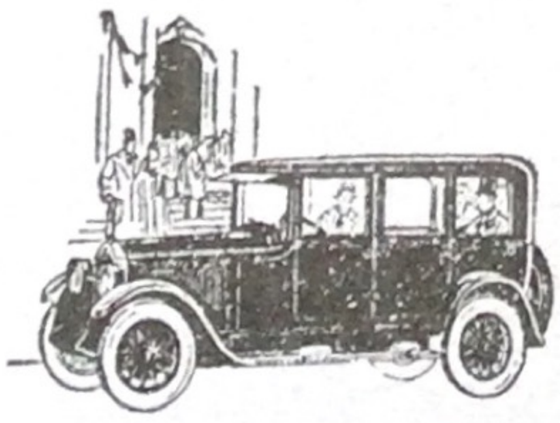
"OAKLAND"

y de los Camiones "CHEVROLET" y "G. M. C."

Garages y estaciones de servicio, venta de gasolina, aceite, surtido de repuestos y accesorios para automóviles, talleres de mecánica en la oficina principal de ORURO y las sucursales de LA PAZ, SUCRE y COCHABAMBA.

Sólo una buena organización basada en la experiencia de muchos años, podrá dar a Ud. el 100 por ciento del valor de su dinero.

Consulte Ud. precios y condiciones de pago antes de comprar un automóvil.



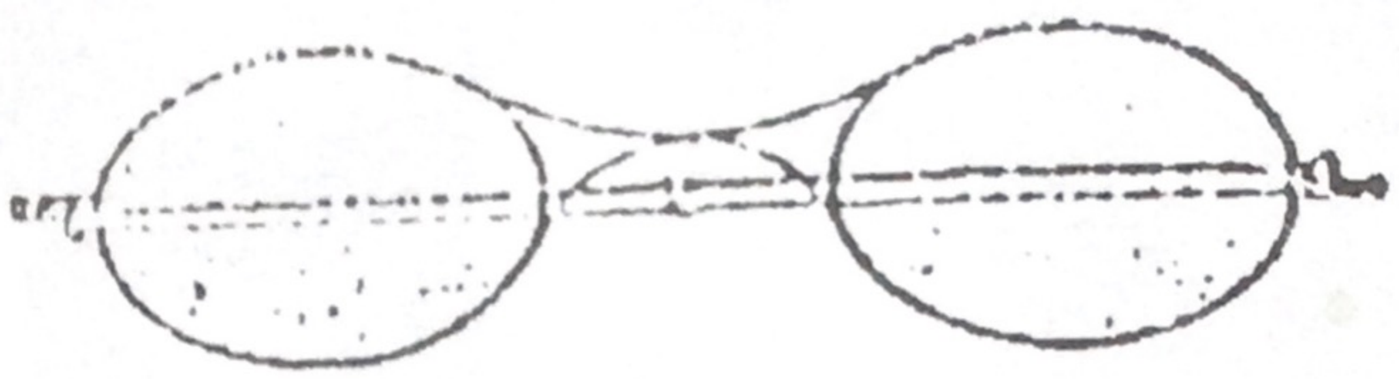
CORNELIUS F. GUNDLACH

Guillermo Kunst y familia, Cochabamba, fines siglo XIX

LA CORONA DE ORO

FRANCISCO SCHOHAUS

LA PAZ—BOLIVIA



ANTEOJOS DE ORO, DUBLET, NÍKEL, CARET, ETC., PARA TODA VISTA.

NOVEDADES

GUITARAS DE ACORDES FACIL PARA APRENDER Á TOCAR

Articulos de fantasia para obsequios.

Violines, guitarras, bandurrias, citaras, acordeones, etc.
Repuestos y encordaduras para instrumentos.
Cajas de música grandes para cualquier cantidad de piezas.
Cajitas de música con manubrios.
Neceseres, cajas para cigarros, id para guantes, etc., con cilindros.

En este ramo se recibe continuamente novedades y se encuentra el elejidor con un gran surtido.

Almacenes de la firma Gundlach, La Paz 1929

CAUPOLICAN

Aviso permanente durante el año 1898.

La empresa de los gomales del suscrito necesita desde el 1.° de Enero de 1899, obreros y cargadores: para cuyo objeto se publican las ofertas siguientes:

PICADORES:

La empresa abonará al contado en moneda corriente por jornal, bajo recibo.

Por el primer mes..... 1 $ por día
" " 2.°..... 1 $ 2 reales
" " 3.° y sucesivamente en adelante..... 1 $ 4 reales por día

} picando una estrada.

La alimentación corre por cuenta de la empresa que consiste en entregar los víveres, sanos y cantidad suficiente como son: arróz, maíz, plátanos, yuca, chaco, porotos, maní, chalonas, sal y coca.

Habilitacion.

En dinero como en mercaderías no se admite y compromiso por un tiempo fijo no se exije.

Nota importante.

El producto de los árboles de leche se entregará en el mismo día en leche y no goma ahumada, siendo después de esta operación, libre el picador de todo trabajo del día.

Familias.

Se entiende que mujeres é hijos de los obreros serán admitidos y mantenidos durante el trabajo sin gravámen alguno al marido.

Enfermos.

Serán medicinados y mantenidos durante la enfermedad á costa de la empresa.

Mujeres.

Se emplearán á voluntad de ellas, en busca de goma serunambi que se recibe en el estado impuro á 2 reales por libra pago al contado.

Deposito de mercaderias.

Se halla en los mismos gomales á precios bastante módicos.

Licor.

Es prohibida la venta de este artículo.

Cargadores.

Se abonará por carga de 2 arrobas y libras trayendo de Apolo carga, da y vuelta $ 12 (doce pesos).

Contratos.

Se celebrarán para 1,000 quintales de arróz, 500,000 plantas de café, 500,000 plantas de cacao y hasta un millón de plantitas de goma elástica á precios convencionales; además para la construcción de un camino de beradors.

Clima.

Sano y casas hijiénicas.

Distancia.

De Apolo á los gomales, cada 20 á 25 leguas.
Se dará la preferencia á picadores jóvenes de 10 á 25 años de edad, con tal de que sean bonrados y sin vicios.

Yojotico-Apichaua, Enero 1.° de 1898.

Federico Nielsen.

Empresarios alemanes con sus esposas, en La Paz, 1929

Aviso al comercio

Ponemos en conocimiento del comercio y del público en general, que desde esta fecha queda cancelado el poder que tenfamos conferido al señor **CARLOS F. ACKERMAN** para la representación de nuestra casa.

Cochabamba, abril 4 de 1894.

Cárlos Brockman y Ca

Aviso al Comercio.

Dauelsberg Schubering & Ca.

Antofagasta, Arica y Mollendo.

Agentes de Aduana y Comisionistas—Agentes de la Compañía Alemana de Vapores Kosmos.—Ofrecen sus servicios al Comercio de Cochabamba para toda clase de operaciones que se relacionen con despachos de Aduana; Embarques de minerales; Compras de mercaderías y productos de Chile y Perú; Consignación de metales, & &. Giran sobre Lima, Arequipa, Tacna y Valparaiso.

Antofagasta, marzo 1894.

56 2 años. Febrero 1° 93.

Algunos pilotos alemanes del Lloyd Aéreo Boliviano
con un oficial del Ejército, 1926

BANCO ALEMAN TRANSATLANTICO

CASA CENTRAL **Deutsche Ueberseeische Bank, Berlín**

CAPITAL Y RESERVAS 37 MILLONES MARCOS ORO

FUNDADO POR EL DEUTSCHE BANK, Berlín

SUCURSALES

ARGENTINA: Bahia Blanca, Buenos Aires, Córdoba, Mendoza, Rosario de Santa Fé.
BOLIVIA: La Paz, Oruro.
BRASIL: Curityba, Río de Janeiro, Santos, Sao Paulo.
CHILE: Antofagasta, Concepción, Iquique, Santiago, Temuco, Valdivia, Valparaiso.
ESPAÑA: Barcelona, Madrid.
PERU: Callao, Arequipa, Lima.
URUGUAY: Montevideo.

LA PAZ: (OFICINA PRINCIPAL PARA BOLIVIA) CALLE COLON ESQUINA ILLIMANI, CASILLA DE CORREO 430

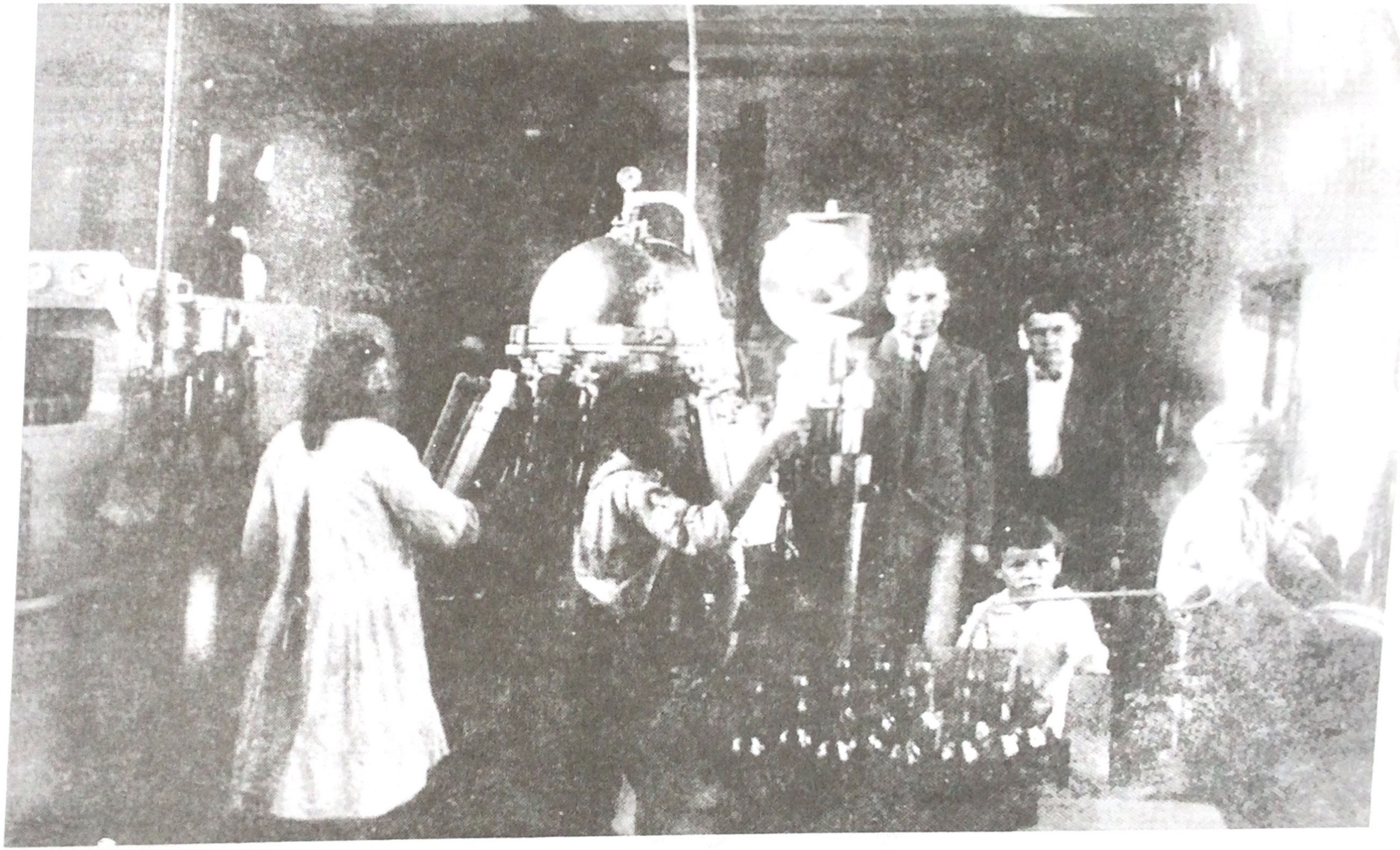
ORURO: — CALLE SORIA GALVARRO, CASILLA DE CORREO 101.

DIRECCION TELEGRAFICA PARA CASA CENTRAL Y TODAS LAS SUCURSALES

"B A N C A L E M A N"

Este Banco abre cuentas corrientes, cuentas de ahorros, hace préstamos, descuentos, cobranzas, recibe depósitos a plazo fijo e indefinido en moneda boliviana y extranjera, da cartas de crédito y trasmite giros telegráficos; extiende letras a la vista y a plazos sobre el país y el extranjero. Compra y vende letras, moneda extranjera, etc., y hace en general toda clase de operaciones bancarias.

"La República" La Paz, 6 de agosto de 1925



Sala de embotellación manual en 1934, de la fábrica Taquiña de Cochabamba; al fondo el Maestro Cervecero José Haas.

H. H. HANSEN

BOLIVIA - CHILE

OFICINA PRINCIPAL ANTOFAGASTA

SUCURSALES; ORURO Y UYUNI.

Importador Exportador

Agente de Aduana para BOLIVIA y CHILE

Mercaderias generales Explosivos--"GIANT"

Materiales para Minas.

Oficinas y Bodegas en ORURO

CALLE SUCRE ESQUINA LIBERTAD

TELEFONO 32 Y 246 CASILLA CORREC No. 108

Profesor

De idiomas se ofrece á dar lecciones en casa y á domicilio, alemán, inglés, francés y español.

Hugo Krüger.

Cantina Muggio—Plaza 14 de septiembre.

612—Un mes.

Talleres de mecánica automotriz de la firma Gundlach, 1930

FUNDICION Y MAESTRANZA
-- Nacional S. A. --

La Paz (BOLIVIA)

Telegr. "Exactos" ------ Casilla No. 135.

Sección Fundición

Fundición de hierro, bronce, cobre y aluminio en piezas de cualquier tamaño y peso.

Sección Maestranza

Construcción de maquinarias en general, especialidad en mineras é industriales, construcciones y composturas en general.

Sección Barraca

Fierro en oarras y planchas, cañería y accesorios, planchas y tubos de cobre, material, línea y carros Decauville, pernos y tuercas, lampas y picos y en especial todo material para minas.

Sección Ferretería

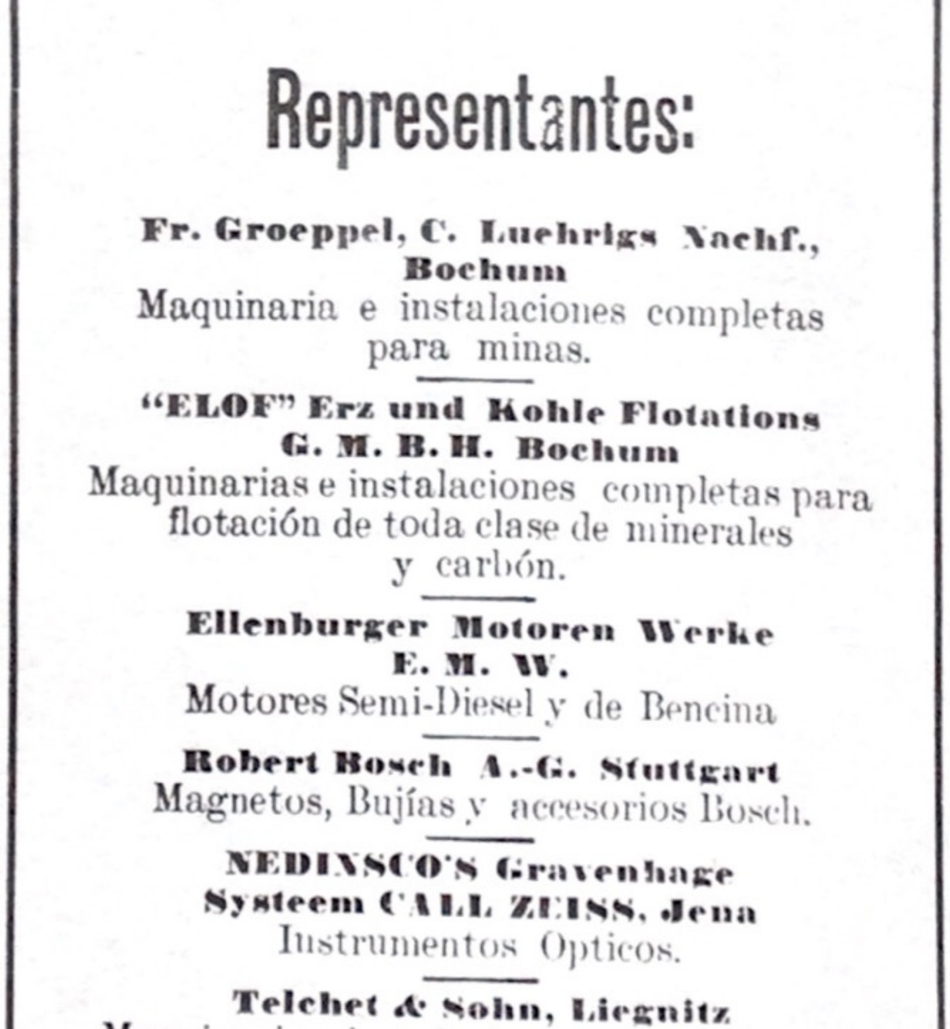
Maquinaria para Minas y talleres mecánicos siempre en existencia, herramientas de ferretería en general, vidrios, empapelados etc.

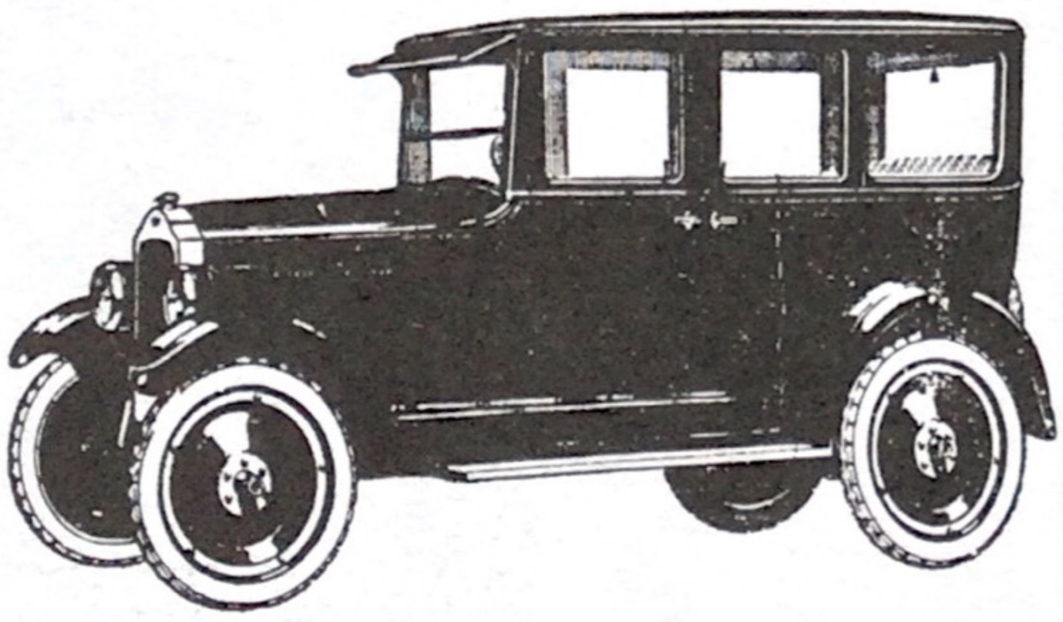
Sección Fábrica de Clavos

Fabricación de toda clase de clavos con y sin cabeza y especiales para calamina etc. etc.

Sección Garage

Distribuidores exclusivos en Bolivia de automóviles y camiones "GRAY"
Camiones "RUGGLES"
Sub Agentes de los afamados automóviles "HUDSON" y "ESSEX".





Representantes:

Fr. Groeppel, C. Luehrigs Nachf., Bochum
Maquinaria e instalaciones completas para minas.

"ELOF" Erz und Kohle Flotations G. M. B. H. Bochum
Maquinarias e instalaciones completas para flotación de toda clase de minerales y carbón.

Ellenburger Motoren Werke E. M. W.
Motores Semi-Diesel y de Bencina

Robert Bosch A.-G. Stuttgart
Magnetos, Bujías y accesorios Bosch.

NEDINSCO'S Gravenhage Systeem CALL ZEISS, Jena
Instrumentos Opticos.

Telchet & Sohn, Liegnitz
Maquinaria e instalaciones completas para aserrar y labrar madera.

Carl Flohr A.-G. Berlín
Ascensores para personas y carga. Gruas y transportadores.

Hirschmann & Cia., Hamburgo Sección técnica
Maquinaria para industria y agricultura.

INDICE

Introducción.	7
La disputa en los mercados centrales.	11
Origen y ascención de las firmas alemanas en Bolivia.	17
Comercio alemán en el espacio minero.	33
Tiempo nublado: cambios y continuidades.	47
La tormenta: comercio y guerra.	65
Ultimo acto: daños y pérdidas.	89
Apéndices	93
Bibliografía.	127
Iconografía	129

Cendes
La Paz - Bolivia

El Centro de Estudios Sociales (CENDES) agradece muy especialmente al Excmo. Señor embajador de la República Federal de Alemania, Dn. Hans Ulrich Spohn, sin cuyo apoyo decidido la edición de este libro no habría sido posible.

Manifiesta igualmente su reconocimiento a las siguientes personas y empresas:

CERVECERIA BOLIVIANA NACIONAL S.A.
CBN
PACEÑA
...es cerveza !

Dieter Schilling

GOETHE-INSTITUT

HANSA LTDA.

Sociedad Industrial y Comercial

AREA PROCESOS TECNICOS
V.
E.L.
UBIM

Arte y Reproducción Gráfica dio término a la primera edición de esta obra, en el último mes de 1996, en su taller gráfico . Tumusla 713, Telf. 318222, casilla 6535 La Paz - Bolivia

ANTONIO MITRE

Sus primeras incursiones en el campo de la Historia se dieron en la Normal Católica de Cochabamba donde se graduó como profesor de historia en 1967. Dos años más tarde obtuvo la licenciatura en Boston Collage, en 1972 la maestría en la Universidad de Texas at Austin y finalmente, en 1977, el doctorado en la Universidad de Columbia en Nueva York. Ha ejercido la docencia en varios centros académicos y desde 1978 es profesor del Departamento de Ciencias Políticas de la Universidad Federal de Minas Gerais.

Ha publicado algunos estudios sobre la evolución y transformación de la minería boliviana en los siglos XIX y XX y un pequeño libro sobre la política monetaria que fue implementada durante las primeras décadas de la República. Tambien ha escrito diversos ensayos sobre la teoría social y pensamiento político. Sus obras más representativas sobre la historia económica y social de Bolivia son:

Los patriarcas de la plata: estructura socio-económica de la minería boliviana en el siglo XIX. (Lima: Instituto de de Estudios Peruanos, 1981). *El monedero de los Andes: región económica y moneda boliviana en el siglo XIX.* (La Paz: Hisbol, 1986). *Bajo un cielo de estaño: fulgor y acaso del metal en Bolivia.* (La Paz: Asociación de Mineros Medianos & ILDIS, 1993). *El enigma de los hornos. la economía política de la fundicic a la luz de otras experiencias.* medianos & ILDIS, 1993.)

GAMLP - SALA NACIONAL
ANA03236

GRUPO EDITORIAL Anthrôpos